S. N. Behrman

duveen şi milionarii

Editura Meridiane

Duveen
și
milionarii

Biblioteca de artă
Biografii. Memorii. Eseuri

S. N. Behrman
DUVEEN

First Printing
The contents of this book appeared originally as a series of articles in *The New Yorker*
The quotations from Bernard Berenson's *Sketch for a Self-Portrait* are reprinted in this volume by courtesy of Pantheon Books, Inc.
Copyright, 1951, 1952, by S .N. Behrman
The lyric from „Blue Boy Blues" by Cole Porter on page 180 Copyright, 1922, by Chappell & Co. London. Copyright, renewed. Used here by permission.
All rights reserved under International and Pan-American Copyright Conventions.
Published in New York by Random House, Inc., and simultaneously in Toronto, Canada, by Random House of Canada, Limited

S. N. Behrman

duveen şi milionarii

Traducere de
ANA OŢEL

Prefaţă de
GRIGORE ARBORE

EDITURA MERIDIANE
BUCUREŞTI, 1972

Autorul dorește să mulțumească următoarelor persoane pentru extraordinara lor generozitate de a-i împărtăși amintirile lor în legătură cu Joseph Duveen :

BERNARD BERENSON, CECIL BEATON, CECIL MAURICE BOWRA, MAX BRUELL, SIR KENNETH CLARK, CONTELUI ALESSANDRO CONTINI BONACOSSI, LADY JULIET DUFFY, EDMUND DUFFY, JOHN FOSTER, DR. ALFRED M. FRANKFURTER, MRS. WILLIAM RANDOLPH HEARST, ALVA JOHNSTON, LOUIS S. LEVY, SAM A. LEWISOHN, MRS. HENRY R. LUCE, W. SOMERSET MAUGHAM, ELSA MAXWELL, MR și MRS, GILBERT MILLER, MITCHELL SAMUELS, OSBERT, SITWELL, NATE B, SPINGOLO, MAURICE STERNE, MR și MRS. EDWIN C. VOGEL, JOHN WALKER, FELIX WILDENSTEIN, FRANK WOOSTER

Pe coperta I :
GAINSBOROUGH :
Doamna Sheridan (fragment)
1783, Washington, National Gallery,
col. Mellon

PREFAŢĂ

Pentru mulţi dintre amatorii moderni de artă numele lui Duveen nu spune mai nimic sau aproape nimic. Oricine se apleacă însă, curios, asupra acelor pagini din revistele de specialitate unde sînt înşirate cotele preţurilor unor tablouri aparţinînd maeştrilor celebri, nu poate să nu fie urmărit în memorie — atunci cînd întîlneşte o cifră fabuloasă — de numele lui Duveen. Viaţa acestui ins spectaculos, al cărui fir îl desfăşoară în mod magistral în faţa noastră cartea lui S.N. Behrman, nu are nevoie să fie romanţată. Cel mai ingenios umorist sau autor de romane de aventuri nu ar fi putut să inventeze situaţii mai plauzibile în existenţa unui personaj decît cele trăite autentic de eroul paginilor prezente. Nu trebuie, desigur, să supralicităm latura „aventuroasă" a vieţii şi tranzacţiilor lui Duveen. Oricum lordul Duveen de Millbank nu era una din acele persoane care să asocieze deliberat dorinţa de cîştig cu neprevăzutul sau care se onoreze contracte în pierdere din dorinţa exclusivă de a cultiva senzaţii tari. Duveen rămîne înainte de toate cel mai mare negustor şi colecţionar de artă al tuturor timpurilor şi oricine doreşte să afle cum o bună parte a patrimoniului artistic al Europei a luat drumul colecţiilor private din America, trebuie

să-i studieze viața. De asemenea, oricine dorește să știe de ce există oameni care pentru a intra în posesia unor capodopere, creații ale spiritului uman — a căror valoare este intrinsecă, deci incalculabilă sau echivalabilă în bani — plătesc astăzi sume fabuloase, trebuie să cunoască cel puțin cîteva aspecte din viața lui Duveen. Sociologia artei își leagă de numele lui cel puțin un capitol. Unele fenomene de psihologie colectivă, în raport cu arta, pot fi înțelese mai ușor raportate la activitatea ilustrului lord-negustor. Înainte de — sau chiar mai bine după — descifrarea amănuntelor, uneori destul de încîlcite, ale afacerilor lui Duveen cititorul se poate întreba în ce măsură doar satisfacția profesională îl împingea pe eroul acestei cărți la încurajarea și chiar efectuarea unor operații financiare de anvergură, încununate ades cu succes și uneori cu nereușite sau scandaluri răsunătoare. Pentru a da un răspuns corect cititorul nu trebuie să aibă prejudecăți. Nu trebuie să se lase sedus de arta cu care supernegustorul își plasează marfa. Și nici să creadă că talentul comercial al lordului este pus exclusiv în slujba frumosului. E de altfel un lucru cunoscut că, în ciuda flerului său extraordinar, Duveen nu avea o educație artistică dintre cele mai complete. Pasiunea și generozitatea care au tutelat activitatea de colecționar și mecenat a lui Ambroise Vollard, de pildă, sînt noțiuni care puse în relație cu persoana lui Duveen trebuie înțelese într-un fel mult mai special, mai complex. Ce amestec ciudat și interesant de rechinism, pitoresc, inteligență și consecvență la cel de al doilea! Existența primei calități s-a soldat pentru Marea Britanie cu migrarea celor mai de seamă opere ale pictorilor englezi din secolul al XVIII-lea și al XIX-lea în Statele Unite. Grație ultimelor două a luat naștere

National Gallery din Washington. Toate conjugate au avut ca rezultat nu numai transformarea picturii în cea mai scumpă artă, dar, mai ales, schimbarea reşedinţei unui însemnat număr de opere ale artei europene, în special italiene din epoca Renaşterii. Se poate spune, fără a risca o apreciere eronată, că rolul lui Duveen în educarea artistică a publicului american este imens. Stau mărturie în acest sens cele cîteva zeci de milioane de vizitatori ce s-au perindat pînă acum prin galeriile de la Washington, populate cu lucrări celebre ce au trecut în marea lor majoritate, înainte de a ajunge aici, prin etapa intermediară Duveen.

Tot lui Duveen îi datorăm însă şi un alt fenomen mai puţin pozitiv: transformarea operei de artă din valoare spirituală în obiect de trafic fără valoare materială precizată. Şi ajunşi aici se cade să insistăm puţin căci la prima vedere un asemenea fenomen nu poate avea decît urmări fericite. În ce ar consta ele? Mai ales în formarea unei noi atitudini a publicului faţă de operele de artă. O dată încadrate în circuitul valorilor civilizaţiei actuale ele revin de fapt în actualitate oferind puncte de reper pentru înţelegerea mai adîncă a sensurilor ei. Pe de altă parte opera estimată băneşte este mult mai puţin ameninţată cu degradarea fizică decît un obiect neevaluat. Duveen a căutat însă constant să pună operelor de artă preţuri atît de fabuloase încît ceea ce la început părea o realizare s-a transformat în reversul său: orice operă de o oarecare importanţă şi-a putut aroga calităţi care să justifice o supraevaluare. De aici pînă la naşterea unei adevărate burse a operelor de artă nu a fost decît un pas şi cum Duveen şi competitorii săi erau orientaţi mai mult spre vînzarea şi cumpărarea unor lucrări

 asupra cărora se putea emite o judecată

oarecum fermă din perspectivă istorică, terenul afectat în principal a fost cel al artei moderne și contemporane, pe care a neglijat-o complet. Nu este de mirare deci că și astăzi artiști remarcabili sînt mai puțin cunoscuți publicului dat fiind lipsa unei bune „cote la bursă". După cum nu este de mirare că pe plan financiar s-a estompat diferența ce există între opere situate pe trepte de realizare uneori substanțial diferite. „Cheia secretă a carierei remarcabile a lui Duveen" îl numește Behrman pe istoricul de artă Berenson, consultat, timp de trei decenii, ca expert de către marele negustor. Neîndoielnic, o bună parte din reușitele în afaceri ale lui Duveen s-au datorat garanției prezentate din punct de vedere științific de numele lui Berenson. Cît de relative sînt multe din atribuirile unor tablouri de pe urma vînzării cărora Duveen a încasat profituri uriașe, expertului revenindu-i de altfel procente substanțiale, se poate afla chiar din paginile ce urmează. Autorul „Desenelor pictorilor florentini", el însuși o personalitate extrem de curioasă, om de o întinsă și erudită cultură, s-a găsit în situația paradoxală de a deveni, grație colaborării cu Duveen, unul dintre magnații și colecționarii cei mai rafinați ai artei italiene vechi. Opulența de la vila I Tatti, de lîngă Florența, unde se află astăzi vestita fundație Berenson — cadou postum făcut de istoric Universității Harvard, unde învățase — stă mărturie unei existențe neobișnuit de luxoase pentru un simplu erudit. Behrman nu comentează mai larg regretele lui Berenson din cartea lui de bătrînețe „Schiță pentru un autoportret", regrete legate de neîmplinirea visurilor sale de studios. Nu comentează mai pe larg nici faptul că deși a jucat un rol esențial în viața lui Berenson, Duveen în însemnările acestuia nici nu este pomenit. Cititorul cu

fantezie este liber să-şi formeze impresii sau păreri proprii. Una care se naşte pe nesimţite din lectura cărţii ar putea pleca de la constatarea că grupuri întregi de experţi au atribuit paternitatea unor tablouri cu autori incerţi, tocmai pictorilor rîvniţi, exact în acele momente, de marii cavaleri ai industriei, marii magnaţi ai finanţei, despre ale căror hobby-uri Duveen era cît se poate de bine informat şi pe care le stimula. În mod sigur cartea lui Behrman nu este scrisă pentru a arunca un văl de îndoială asupra unor atribuiri care ar fi fost confirmate sub presiunea banilor şi sub semnul interesului. Nu a fost scrisă nici din dorinţa de a insufla anume sentimente în rîndul colecţionarilor posesori de tablouri care înainte de a le fi vîndute cu certificat de Duveen aveau paternitatea nedescoperită sau discutabilă. Ne putem închipui uşor ce panică ar stîrni şi acum asemenea afirmaţii printre marii colecţionari, deşi cu trecerea anilor multe pînze şi-au schimbat proprietarul. Problemele menţionate se impun însă reflecţiei ; după lectura cărţii, căci orice cititor care îşi făcuse oarecari iluzii în legătură cu comerţul în artă, după cunoaşterea aproximativă a acestui hăţiş iese oarecum descumpănit. Cititorul care cunoaşte opera lui Houdon, de pildă, nu poate decît să rămînă interzis aflînd cum într-un interval foarte scurt preţul unei sculpturi a acestuia urcă de la 25.000 de dolari la 225.000 de dolari, cifră care i se pare fabuloasă chiar şi lui Duveen, autorul ei. Stupefacţia creşte aflînd că unele din „operaţiile Duveen", de valoare medie, ating sume de cîteva milioane de dolari. Oricum, lordul de Millbank a cumpărat şi a vîndut cu artă căci o parte din capodoperele vîndute de el cu „preţurile Duveen" fac astăzi gloria marilor galerii din lume. Nu este în-
9 *tîmplător că eforturile de a vinde ale lui*

Duveen s-au canalizat aproape exclusiv către America, țară care la începutul secolului și între cele două războaie, a născut dar a și prăbușit cele mai formidabile averi acumulate în istoria omenirii. Vanitatea proaspeților bogătași fiind mîngîiată cu pricepere (Berenson nu se sfiește într-o scrisoare să compare pe miliardara Arabella Huntington cu Isabela d'Este) de către Duveen și colaboratori, apetitul lor artistic redus fiind trezit și canalizat cu multă grijă, nu mai este de mirare faptul că, în ultimii ani, pentru a cunoaște mai bine arta italiană, cercetătorul trebuie să se ducă în America unde riscă adesea să găsească ușile închise. Într-o lume supusă fluctuațiilor financiare și crizelor economice Duveen a contribuit la acreditarea ideii că arta este o valoare sigură în care se poate plasa capital fără riscul pierderii ci, în majoritatea cazurilor, chiar cu siguranța cîștigului ulterior. Fără a intra în detalii și fără a face analiza psihologiei personajelor, cartea lui Behrman ne lasă să ne gîndim dincolo de aparențe și să vedem semnificații dincolo de întîmplări în sine amuzante. Reședințele somptuoase special concepute pentru a adăposti opere de Fragonard, Rembrandt, Leonardo, Rafael și atîția alții sînt înainte de toate fortărețele inaccesibile în care aurul s-a metamorfozat în culori și imagini. La crearea miturilor moderne privitoare la aceste opere și la autorii lor Duveen a contribuit astfel din plin și, poate de aceea, cu toate laturile discutabile, activitatea sa, privită în ansamblu, poate fi considerată ca o ilustrare a afirmației conform căreia creația spirituală a omenirii, moștenirea sa artistică scapă echivalărilor. În funcție de timp și de oameni un tablou de Giorgione (ca cel despre care e vorba aici) poate să coste foarte bine de la cîțiva dolari pînă la oricîte milioane.

Un tablou de Van Eyck indiferent de preț rămîne un tablou de Van Eyck. Sesizînd acest lucru Duveen a supralicitat pînă la sume peste care era greu de trecut. Un capitol din istoria postumă a operelor de artă s-a scris în biroul marelui negustor. Cunoașterea lui este mai mult decît instructivă. Cititorul are pentru aceasta un excelent instrument -- cartea pe care va începe să o parcurgă.

GRIGORE ARBORE

I. ITINERAR

Cînd Joseph Duveen — cel mai ingenios negustor de opere de artă care a existat vreodată — călătorea de la una la alta din cele trei galerii ale sale din Paris, New-York și Londra, unele obiecte de artă — reprezentînd numai o parte din stocul lui de vînzare — călătoreau o dată cu el. Afacerile lui erau atît de dominate de personalitatea sa, încît atunci cînd lipsea, totul lîncezea și nu căpătau strălucire decît la venirea plină de energie a maestrului. Încă din tinerețe Duveen — care înainte de a muri în 1939, la vîrsta de 69 de ani a devenit lordul Duveen de Millbank — și-a dat seama că Europa are artă din belșug iar America bani din belșug, și întreaga sa carieră, de-a dreptul uimitoare, a fost produsul acestei simple observații. Din 1886 — adică de la vîrsta de 17 ani — n-a făcut altceva decît să călătorească între Europa, unde-și ținea marfa și America, unde o vindea. În ultimii ani itinerarul său anual era oarecum fix: la sfîrșitul lui mai obișnuia să plece din New-York spre Londra, unde petrecea lunile iunie și iulie; apoi mergea la Paris pentru o saptămînă sau două, de acolo la Vittel, o stațiune balneară din munții Vosgi, unde urma o cură de trei săptămîni; de la Vittel se întorcea la Paris pentru alte

două săptămîni; apoi din nou la Londra; în septembrie traversa de obicei oceanul spre New York unde rămînea toată iarna pînă la începutul primăverii.

Uneori, Duveen se abătea de la programul său pentru a veni în ajutorul cîte unui client mai valoros. Dacă, să zicem, se află la Paris şi soseau acolo Andrew Mellon sau Jules Bache, rămînea şi el ceva mai mult ca de obicei pentru a le sta la dispoziţie, ajutîndu-i cu cunoştinţele sale în materie de artă. Deşi, după anumite personalităţi, mai ales din Anglia, ţara sa de baştină, aceste cunoştinţe erau vizibil depăşite de entuziasmul care îl caracteriza, majoritatea clienţilor săi, americani bogaţi, îl considerau totuşi aproape atotştiutor. „Califului poate îi par netrebnic, dar pentru orice netrebnic eu sînt un adevărat calif" spune cerşetorul Hajj în *Kismet* de Edward Knoblock. Părerea lui Hajj cu privire la poziţia sa socială ar putea defini şi reputaţia de erudit a lui Duveen. Cu cei mai de seamă dintre discipolii săi, Duveen împingea politeţea dincolo de acest program „şcolar". Îi permitea lui Bache să-şi depoziteze havanele favorite în subsolurile galeriilor Duveen de la Londra şi de la Paris. Într-o zi Bache plecînd de la hotelul în care locuia la Paris spre *ferry-boat*, îşi dădu seama că nu are destule ţigări de foi pentru traversarea Atlanticului, aşa încît făcu un mic ocol pînă la Duveen ca să se aprovizioneze. Duveen nu se afla la Paris şi Bache fu întîmpinat de Bertram Boggis, pe vremea aceea principalul ajutor al lui Duveen, şi astăzi unul dintre conducătorii firmei „Duveen -Brothers". În timp ce Bache aştepta să i se aducă ţigările, Boggis îi arătă un Van Dyck spunîndu-i că Duveen îl rezervase pentru el. Bache fu atît de entuziasmat de tablou încît îl cumpără pe loc, aproape uitînd de ţigări; pînă la urmă a ajuns la tren şi cu tabloul şi
13 cu havanele. Depozitarea ţigărilor nu costa

nimic în schimb Van Dyck-ul l-a costat două sute şaptezeci şi cinci de mii.

Se pare că nici un negustor n-a împins pînă la o asemenea perfecţiune şi cu atîta dezinvoltură, arta de a-şi irosi timpul. Duveen făcea orice pentru clienţii săi mai importanţi. Americanii foarte bogaţi, timizi şi suspicioşi, tocmai datorită bogăţiei lor, cu cunoştinţe ocazionale, deseori nu ştiau unde să meargă şi ce să facă cînd se aflau în străinătate. Duveen le asigura accesul în castelele de la ţară ale aristocraţiei, iar faptul că nobilii posesori ai acestor castele aveau deseori de vînzare portrete străvechi, părea să n-aibă nici o importanţă. Putea să facă rost pe sub mînă de camere de hotel sau bilete la vapoare chiar şi cînd toate locurile erau reţinute. Găsea case pentru clienţii săi, sau le recomanda arhitecţi şi avea grijă ca aceştia să proiecteze interioarele cu pereţii cît mai spaţioşi care să ceară cît mai multe tablouri. Unora dintre clienţii săi, le-a ales chiar mireasa sau mirele, prezidînd căsătoria cu o bunăvoinţă de unchi mai în vîrstă. Aceste alegeri erau făcute cu acelaşi rafinament de care dăduse dovadă în alegerea caselor, cu o extraordinară receptivitate pentru tot ce era mai de preţ.

În treburile de fiecare zi, Duveen nu era omul care să se poată stăpîni. Cu o nerăbdare colerică, i se părea că lumea trebuie să stea pe loc pînă ce obţinea el ceea ce voia. Era cuprins de un avînt tumultos şi de o pasiune explozivă şi nemărginită în faţa unui tablou pe care tocmai îl cumpărase şi de un dispreţ nesăbuit pentru oprele de artă mînuite de alţi negustori rivali. Odată, un foarte onorabil prelat care stătea pe gînduri dacă să cumpere sau nu o pictură religioasă de un maestru primitiv oferită de distinsa firmă englezească Thomas Agnew & Sons, l-a rugat pe Duveen să-şi spună şi el părerea.

„Frumos, dragul meu prieten, foarte frumos, spuse Duveen. Dar cred că-ţi dai seama că heruvimii ăştia sînt homosexuali". Tabloul s-a întors la Agnew. Dar cînd, prin căile întortocheate ale comerţului de artă, acelaşi tablou a ajuns în posesia lui Duveen, heruvimii, printr-o miraculoasă terapie Duveen, au fost readuşi la comportare sexuală normală. Altă dată, la New York un milionar colecţionar de tablouri, care îndrăznise să încerce să cumpere o pictură italiană din secolul al XVI-lea de la un alt negustor, fără să-şi dea seama de ce va urma, l-a invitat pe Duveen la reşedinţa sa de pe Fifth Avenue ca s-o privească. Viitorul cumpărător, urmărind îndeaproape expresia feţii lui Duveen, văzu că-i freamătă nările. „Miroase a vopsea proaspătă", spuse Duveen cu părere de rău. Asemenea observaţii cu privire la picturile cumpărate de la alţi negustori duceau uneori la procese care durau ani în şir, îl costau sute de mii de dolari şi aduceau în faţa tribunalelor din Londra, New York sau Paris, comisii internaţionale de experţi pentru a lămuri lucrurile.

Faptul că temperamentul oamenilor cu care trata în America era complet diferit de al său era una din crucile pe care trebuia să le poarte Duveen. Marii milionari americani ai epocii lui Duveen vorbeau rar, gîndeau încet, erau prudenţi şi rezervaţi, iar pentru Duveen îngrozitor de circumspecţi. Acei noi regi, regi ai petrolului şi ai oţelului, ai magazinelor universale, ai căilor ferate şi ziarelor, ai capitalurilor şi contractelor, ai acţiunilor şi întreprinderilor bancare, se obişnuiseră să vorbească încet, făcînd pauze lungi înaintea fiecărui cuvînt şi mai ales înaintea fiecărui verb, pentru ca nu cumva să se angajeze cu ceva. Un om ca Duveen, făcut să nu poată sta o clipă locului, era astfel obligat să trateze în permanenţă cu persoane închise, ca bătrînul J. P. Morgan sau Henry Clay Frick

sau Mellon. Cînd primea o scrisoare de la unul din clienții săi mai importanți, o citea de douăzeci de ori, cîntărind fiecare propoziție evazivă. „Ce înțelege prin asta? îl întreba el pe secretar. Îl interesează tabloul sau nu?"

Timp de mulți ani secretarul lui Duveen a fost un englez pe nume H. W. Morgan. Unii spuneau că Duveen îl angajase pur și simplu pentru că se numea Morgan și chiar s-a sugerat că de fapt îl obligase să adopte acest nume, încît să aibă impresia că trimite el după Morgan și nu Morgan după el. În orice caz, una din îndatoririle lui H. W. Morgan era ca din cînd în cînd să joace rolul lui Mellon. În ziua premergătoare unei întrevederi programate cu un client mai important, Duveen se ducea să se odihnească, unde, ca de obicei, stabilea toate posibilitățile strategice. Dar cînd era vorba de Mellon, Duveen mai făcea înainte și repetiții cu Morgan. Cu Mellon era întotdeauna foarte greu de tratat pentru că nu știai niciodată ce gîndește. „Ei Morgan, tu ești Mellon, zicea Duveen. Ieși din cameră și intră din nou". Morgan intra ca Mellon și Duveen începea să-l bombardeze cu întrebări. Morgan încerca să se introducă în starea de spirit de nepătruns a lui Mellon și să răspundă fără să spună nimic. Faptul că dialectul din Pittsburgh al lui Mellon semăna acum mai mult cu jargonul birjarilor londonezi nu destrăma cîtuși de puțin iluzia lui Duveen.

Uneori, Duveen se înapoia de la o convorbire cu Mellon atît de indispus de ezitările acestuia încît trebuia să se ducă din nou la culcare, de data aceasta pentru a cîntări problemele neclarificate. El nu avea niciodată îndoieli. Fiecare tablou pe care trebuia să-l vîndă, fiecare tapiserie, fiecare sculptură era cea mai grozavă pînă cînd o vindea. Cum de puteau oamenii aceștia, doar pentru o

problemă de preţ, să nesocotească dorinţa de a poseda aceste opere minunate? Îşi puteau reface banii de nenumărate ori, şi dobîndeau un lucru de neînlocuit atunci cînd cumpărau — pur şi simplu plătindu-l lui Duveen cu un preţ anume — un Duveen. (Cînd un Tiţian, un Rafael sau un Donatello treceau de la Duveen în mîinile lui Joseph E. Widener, Benjamin Altman sau Samnel H. Kress, deveneau un Widener, un Altman sau un Kress, dar pînă atunci fuseseră un Duveen.) Mai mult, Duveen a învăţat chiar să-şi poarte această cruce şi eventual s-o şi exploateze. Ţinînd piept îndoielilor îşi întărea totodată propriile convingeri, şi apoi îi făcea să plătească în plus pentru timpul său pierdut şi pentru nervii pe care îi consumase. Făcîndu-i conştienţi pe clienţii săi de faptul că, fiind singurul care avea acces la marea artă, debuşeurile lui erau multiple, urmărea cum îndoielile lor asupra preţului artei deveneau tot mai acute, temîndu-se pur şi simplu că în cele din urmă preţul acesta le va depăşi posibilităţile.

Cînd se afla la Paris sau Vittel, Duveen primea rapoarte zilnice de la galeriile sale din New York şi Londra — rezumate ale *Cărţii vizitatorilor*, care-l informau cu privire la clienţii permanenţi sau ocazionali care au vizitat galeria, la ce tablou s-au uitat şi cît timp au stat, ce au spus şi aşa mai departe. Din alte surse, primea rapoarte cu privire la marile colecţii care erau puse în vînzare şi fotografii ale comorilor lor. Mai soseau de asemenea rapoarte de la curieri, de la oamenii răspîndiţi prin toată Europa pentru a vîna nobili scăpătaţi care, pentru o sumă oarecare de bani sau ca să-şi plătească datoriile, erau gata să sacrifice cîteva portrete de familie. Asemenea rapoarte puteau cuprinde pînă şi comentarii ale servitorilor care trăseseră cu urechea şi auziseră cum
17 stăpînul lor spusese unui mare negustor de

tablouri, în timp ce savurau buchetul unui brandy, că ar fi posibil ca în anumite împrejurări să se gîndească la posibilitatea de a se despărți de încîntătoarea doamnă care le zîmbea grațios de deasupra căminului — un Gainsborough autentic. Cum punea mîna pe o asemenea cheie, Duveen se grăbea să se folosească de toate împrejurările care l-ar putea face pe posesorul tabloului semnat Gainsborough să se despartă de el. Deseori negustorul care savurase paharul de brandy nu mai apuca să se bucure de onorariul ce i se cuvenea pentru negocierea tabloului. Tratînd cu capii unor familii nobile, Duveen cîștiga de obicei în detrimentul altor negustori; impetuozitatea și vioiciunea atacului său pur și simplu îi zăpăcea pe baroni și duci. Nu irosea nici timpul lui și nici pe al lor în flecăreli despre artă (își rezerva acest drept pentru clienții săi americani), discuta direct prețurile și încă prețuri mari. Spunea: „E cel mai grozav lucru pe care l-am văzut vreodată! Se va plăti cu cel mai mare preț pe care *l-ați* văzut vreodată!" Ducii și baronii răspundeau cu căldură acestui stil direct. Erau obișnuiți cu el din îndelungata lor experiență de a cumpăra și vinde cai.

La Paris, Duveen primea adeseori scrisori disperate de la contabilii săi din New York care-l implorau să sisteze achizițiionările. Duveen, care nu era niciodată atît de entuziasmat de o vînzare cum putea fi de o cumpărare, punea de o parte peste un milion de dolari pentru călătoria sa anuală în străinătate iar uneori chiar de trei, patru ori această sumă. Aceste cheltuieli nesăbuite erau egalate numai de nepăsarea lui Morgan. Autorul biografiei lui Morgan, Frederick Lewis Allen, scria despre aceasta: „În legătură cu achizițiile sale de opere de artă, ele se făceau pe o asemenea scară încît la sfîrșitul anului, cînd se făcea balanța conturilor firmei, toată lumea de pe Wall Street 23 era cuprinsă de

îngrijorare dacă balanţa lui Morgan la New York era suficient de ridicată pentru a face faţă debitului balanţelor acumulate în timpul anului ca rezultat al obiceiului său de a plăti operele de artă cu cecuri emise de firma din Londra sau Paris". Contabilul său socotea că în general se cheltuieşte prea mult pentru artă.

Finanţele lui Duveen erau un semn de întrebare atît pentru prieteni, clienţi şi asociaţi cît şi pentru toţi ceilalţi negustori de artă. În iulie 1930, cînd negustorii de artă din toată lumea oftau după bani, Duveen i-a uimit pe toţi plătind patru milioane şi jumătate pentru colecţia Gustave Dreyfus. Bache, care-i era prieten apropiat şi client, spunea odată: „„Cred că-l înţeleg destul de bine pe Joe, achiziţiile şi metodele lui de vînzare. Dar trebuie să mărturisesc că sînt complet nedumerit cu privire la finanţele sale". Criză sau nu, principiul lui Duveen era să plătească cele mai ridicate preţuri posibile şi de obicei izbutea. Aderarea la acest principiu cerea multă fineţe şi uneori chiar duritate. Odată, o englezoaică aristocrată avea de vînzare un portret de familie. Duveen a întrebat-o cît vrea pe el. Cu jenă ea menţionă suma de optsprezece mii de lire sterline. Duveen se arătă indignat. „Cum, strigă el, optsprezece mii de lire pe o pictură de calitatea acesteia? E ridicol, scumpa mea doamnă! Ridicol!" Începu să ridice în slăvi calităţile tabloului, ca şi cum el l-ar fi vîndut în loc să-l cumpere. Urmă un fel de tocmeală. În cele din urmă posesoarea îl întrebă cît crede el că face tabloul. Duveen, care se hotărîse deja ce preţ să ceară unui cumpărător american — preţ pe care nu l-ar fi putut pretinde fără să aibă scrupule, pentru o pictură care l-ar fi costat numai optsprezece mii de lire —a strigat plin de reproş: „scumpa mea doamnă aţi putea lăsa tabloul
19 acesta cu cel puţin douăzeci şi cinci de mii

de lire". Impresionată de entuziasmul său, doamna capitulă.

Duveen ţinea foarte mult să se respecte preţurile stabilite de el pentru obiectele pe care le cumpăra sau vindea. Deseori clienţii săi încercau pe diverse căi să-l facă să-şi reducă pretenţiile dar aproape totdeauna izbutea să şi le păstreze neatinse. Aşa s-a întîmplat în 1934, cînd s-au vîndut cele trei busturi din colecţia Dreyfus — un Verrocchio, un Donatello şi un Desiderio da Settignano. Duveen a oferit acest trio lui John D. Rockefeller Jr. pentru un milion şi jumătate de dolari. Lui Rockefeller preţul i se păru cam piperat. Pe de altă parte Duveen avea impresia că, dată fiind calitatea busturilor, practic le dădea de pomană. I-a scris lui Rockefeller că-i acordă o opţiune de un an pentru a lua o hotărîre, timp în care busturile urmau să rămînă la reşedinţa acestuia ca musafiri. În această perioadă Duveen spera ca atracţia pe care gazda îndatoritoare o va simţi pentru aceşti musafiri care deocamdată nu-l costau nici un ban se va transforma într-o emoţie ceva mai intensă. După cîteva luni atracţia s-a transformat în afecţiune, dar nu chiar în valoare de un milion şi jumătate de dolari, şi Rockefeller i-a scris o scrisoare lui Duveen cu o contrapropunere : avea nişte tapiserii pentru care plătise un sfert de milion de dolari şi îi propunea să *i* le trimită lui ca să aibă şi *el* ocazia să le îndrăgească, iar el, Rockefeller să cumpere busturile cu un milion de dolari dîndu-i tapiseriile gratis. Cum se aflau în plină criză şi majoritatea oamenilor îi simţeau efectele, Rockefeller credea că Duveen ar primi cu bucurie un milion de dolari bani gheaţă. Scrisoarea l-a tulburat pe Duveen, iritîndu-l mai mult decît orice altă scrisoare primită de la un client. Totodată avocatul său i-a spus că dacă nu respinge imediat contraoferta, aceasta ar putea duce la anularea opţiunii. Duveen se aşe-

ză şi scrise el însuşi o scrisoare. În privinţa tapiseriilor, îi spunea el lui Rockefeller, poseda cîteva tapiserii şi nu mai avea nevoie de altele. În plus, neocupîndu-se de speculaţii financiare, nu era cîtuşi de puţin afectat de criză. Lăsă să-i scape cîteva rînduri de compasiune faţă de cei afectaţi de criză şi cu aerul de surprinsă neîncredere în existenţa unor asemenea oameni Duveen a reuşit să sugereze că dacă Rockefeller se află temporar într-o jenă financiară el, Duveen, e gata să-l ajute. Aprecie oferta lui Rockefeller de un milion de dolari bani gheaţă, dar lăsă să se înţeleagă că aşa cum avea deja cîteva tapiserii, avea şi un milion de dolari. Expediind scrisoarea, Duveen, cu optimismul care-l caracteriza, a prezis asociaţilor săi că în cele din urmă Rockefeller va cumpăra busturile la preţul său. Pe la crăciun, cu aproximativ o săptămînă înainte de expirarea opţiunii, Rockefeller îi spuse lui Duveen că ultima sa hotărîre era să nu mai cumpere busturile şi îl rugă să le ia înapoi. Duveen era gata să fie din nou binevoitor, de data asta cu privire la securitatea locuinţei lui Rockefeller. „Nu-i nimic, spuse el, ţine-le în casa dumitale. Sînt în siguranţă acolo ca şi la mine". În toate poveştile de dragoste, apare un moment cînd dorinţa cere posesiune. Cu Rockefeller acest lucru s-a întîmplat cu o zi înainte de expirarea opţiunii. La 31 decembrie la ora 11 el îl informă pe Duveen că este dispus să cumpere busturile cu un milion şi jumătate.

În vizitele sale la Paris, Duveen se uita deseori cu admiraţie la clădirea ocupată de Ministerul marinei, o operă minunată a ilustrului Jacques-Ange Gabriel, arhitectul curţii lui Ludovic al XV-lea. Faţada elegantă executată de Gabriel se desfăşura în toată lungimea ei spre Place de la Concorde. Corpul central minunat executat şi flancat de două
21 aripi uriaşe, e ocupat de minister. Ajutat de

imaginația sa neobosită Duveen a și văzut decupată una din aripile clădirii lui Gabriel, apoi, ușor redusă în proporții, transferată și reclădită la New York. Cu nesecata sa energie s-a apucat plin de avînt să pună imediat în practică această fantezie. În 1911 a angajat un arhitect din Philadelphia, Horace Trumbauer și un arhitect din Paris, Réné Sergent comandîndu-le să ridice în colțul dintre Fifth Avenue și Fifty-sixth Street o copie fidelă a părților laterale ale construcției lui Gabriel, de cinci etaje cu treizeci de camere, pentru a-i servi drept galerie de artă. Pînă și piatra era franțuzească importată de la carierele de lîngă St. Quentin și Chassignelles. Costul total a fost de un milion de dolari, dar asta nu era prea mult pentru o clădire care urma să adăpostească comorile Duveen. Cei opt sau zece clienți de seamă, adică acea mînă de oameni cu care Duveen trata cea mai mare parte a afacerilor sale, urmau să frecventeze clădirea. Intrînd ca să contemple comorile strînse odinioară de regi, împărați sau prinți ai bisericii, nu trebuiau să uite că erau și ei la rîndul lor conducători, trebuia dimpotrivă să li se asigure o ambianță destinată să-i facă conștienți de dreptul lor de a moșteni toate aceste bogății.

La Paris, Duveen trăgea întotdeauna la Ritz. Un client permanent al acestui hotel cu care Duveen a avut multe întîlniri de-a lungul anilor era și Calouste S. Gulbenkian, un Cresus armean al petrolului. Gulbenkian care controlează încă, așa cum controla și atunci, o bună parte a petrolului din Irak, este deseori considerat ca cel mai bogat om din Europa și probabil din lume, și posedă una din cele mai valoroase colecții de artă. Dintre toate întîmplările poate că cea mai amuzantă este aceea de a fi reușit în cîteva rînduri să-l păcălească pe Duveen. Odată întîlnindu-l într-unul din ascensoarele de la

Ritz, Gulbenkian i-a spus că aflase de existența a trei tablouri englezești frumoase — un Reynolds, un Lawrence și un Gainsborough — pe care posesorul lor dorea să le vîndă pe toate trei odată. În schimbul veștii, Gulbenkian i-a cerut lui Duveen dreptul de a-și alege unul din cele trei tablouri, stipulînd însă ca Duveen să-și fixeze prețurile înainte ca Gulbenkian să-i anunțe alegerea iar prețul total să nu depășească suma cu care fuseseră cumpărate. Duveen a cumpărat tablourile și s-a apucat să stabilească prețul fiecăruia. Deoarece dorea să obțină de la Gulbenkian o sumă pe măsura celui mai bogat om din Europa, s-a gîndit mult înainte de a se hotărî ce tablou părea să întrunească șansele de a stîrni preferința lui Gulbenkian. Cel mai frumos, deși cel mai puțin strălucitor din cele trei, era *Portretul d-nei Lowndes-Stone* de Gainsborough. Lawrence-ul era însă cel mai arătos. În cele din urmă, Duveen a conchis că Lawrence-ul va atrage de partea sa gustul oriental al clientului. A pus deci un preț Duveen pe Lawrence mulțumindu-se cu niște prețuri rezonabile pentru celelalte două tablouri. A scăpat însă din vedere faptul că Gulbenkian era nu numai oriental ci și un foarte iscusit cunoscător de artă. Gulbenkian a ales Gainsborough-ul. A fost unul din rarele cazuri cînd cineva achiziționa un Duveen fără a-l plăti cu un preț Duveen.

De fapt, Duveen n-a avut noroc nici în celelalte afaceri încheiate cu Gulbenkian. În ciuda sforțărilor sale n-a avut niciodată succesul care îl însoțea în toate afacerile cu clienții americani. Și nu numai atît, încercarea făcută în 1921 pentru a obține două Rembrandt-uri pentru Gulbenkian a dus la un proces foarte dur, în care Duveen s-a găsit pus în penibila situație de a trebui să depună mărturie împotriva unuia dintre cei mai buni clienți ai săi americani Joseph E. Widener,
 celebrul magnat al transportului. Este vorba

de: *Portret de bărbat cu pălărie înaltă și mănuși* și *Portret de femeie* cu un evantai *din pene de struț*, două tablouri de Rembrandt dintre cele mai bune. Ele aparțineau prințului rus Felix Iusupov care, avînd nevoie de bani lichizi, i-a propus lui Widener pe care l-a vizitat la Londra, să îi încredințeze tablourile în schimbul unui împrumut de o sută de mii de lire sterline. Widener i-a răspuns că nu se ocupă cu afaceri bancare; că e oricînd dispus să-i cumpere tablourile cu o sută de mii de lire sterline, dar că nu-i va împrumuta nici un penny pe ele. Widener s-a întors la New York și după cîteva săptămîni de negocieri prin telegrame și scrisori Iusupov a semnat un contract prin care se declara de acord să-i vîndă lui Widener tablourile pentru o sută de mii de lire sterline, cu înțelegerea ca Widener să i le restituie pentru aceeași sumă plus 8% dobîndă anuală dacă va reuși s-o achite pînă la 1 ianuarie 1924. Tocmai pe vremea aceea Gulbenkian îi mărturisi lui Duveen că tînjește după niște tablouri de Rembrandt. Duveen nu scăpă ocazia de a înteți și mai mult dorința lui Gulbenkian transformînd-o într-o avidă melancolie. „Dacă te interesează tablourile lui Rembrandt, îi spuse el, află că tocmai ai pierdut două, dintre cele mai bune din lume, în favoarea lui Widener. Le-a cumpărat pe amîndouă cu o sută de mii de lire sterline cînd fiecare în parte face cel puțin atîta." Gulbenkian se arătă indignat că niște opere de asemenea valoare se vindeau cu mai puțin decît meritau, el ținea să-i dea artistului ceea ce i se cuvenea. Știrea despre acest simț al echității de care Gulbenkian a fost cuprins pe neașteptate i-a fost transmisă lui Iusupov, care reîncepu astfel să spere că Rembrandturile vor reintra în posesia sa. În virtutea celor două sute de mii de lire sterline care păreau să-i revină de drept artistului, Iusupov se simțea îndreptățit să pretindă de la

Widener restituirea tablourilor, ceea ce şi făcu. Widener la rîndul lui ţinu să afle ce anume îl determinase pe prinţ să reclame aceste tablouri. La răspunsul lui Iusupov că asta nu-l priveşte cîtuşi de puţin, Widener îi reaminti de convenţia financiară stipulată în contract şi-i dădu să înţeleagă că dacă avea de gînd să fie atît de reticent, cu atît mai puţin putea spera să-şi mai recapete tablourile. Drept răspuns Iusupov întentă împotriva lui Widener acţiune pentru restituirea tablourilor.

Nu s-ar putea spune că acest proces, care a avut loc la Curtea Supremă din New York în 1925, s-a desfăşurat într-un mod prea civilizat. Emory R. Buckner, unul din avocaţii lui Iusupov a declarat că prinţul n-a făcut decît să amaneteze tablourile lui Widener pentru o sută de mii de lire sterline cu 8%, iar un alt avocat al prinţului l-a numit pe Widener „cămătar". Clarence J. Shearn, al treilea avocat, a declarat că Widener era un negustor abil care nu se dăduse în lături să înşele un gentleman. Doar făcînd eforturi se putea abţine să nu-i aducă lui Widener acuzaţii încă mai puternice. „Aş putea să mă sui pe acoperişul caselor şi să strig de acolo că e un sperjur, spuse el. Aş putea spune că Widener e un hoţ, un sperjur şi un escroc. Nu e necesar. Şi-a făcut singur portretul pe banca martorilor." Duveen citat ca martor al apărării a făcut şi el o scurtă caracterizare a lui Widener. El a declarat că în ultimii ani Widener cumpărase de la el obiecte de artă în valoare de şase sute de mii de dolari şi că el, Duveen i-a şi spus lui Widener că numele său, aşa cum reieşea din registre oferea prin el însuşi o garanţie suficientă. „Puteţi plăti cînd doriţi", fuseseră cuvintele sale. Avocaţii lui Iusupov, în timp ce încercau să demonstreze că Widener a profitat de el, s-au folosit chiar de Duveen ca martor al acuzării. Duveen po-
25 vesti la un moment dat că-i oferise cîndva

prințului cinci sute cincizeci de mii de dolari pentru cele două tablouri de Rembrandt și că prințul dorise un milion. Or, la prețul acesta, spuse Duveen, el însuși ar fi putut avea cel mult 10% profit chiar în cea mai avantajoasă tranzacție pe care ar fi putut-o obține. Aceasta nu înseamnă, continuă el, că nu i se întîmpla uneori să vîndă cu un profit într-adevăr foarte mic, uneori chiar în pierdere. Și dădu un exemplu: „i-am vîndut cîndva niște obiecte de artă d-lui Widener cu trei sute cincizeci de mii de dolari și le-am vîndut pierzînd dobînda", spuse el. „Aceasta pare să fie ceva obișnuit pentru cei care tratează cu d-l Widener", remarcă imediat Shearn. În urma unor obiecții acesta își retrase remarca, dar rămase cu satisfacția de a fi făcut-o. Mai tîrziu, în depoziția sa, Duveen a făcut cunoscut că între timp entuziasmul său pentru mult disputatele tablouri de Rembrandt scăzuse; existau altele mai bune decît cele ale prințului. Menționă unul pe care el însuși îl vînduse lui Widener. În cele din urmă, Rembrandt-urile lui Iusupov n-au fost niciodată niște Duveeni.

La acest proces au mai ieșit la iveală amănunte la fel de surprinzătoare. Negustorul de artă Arthur J. Sulley, agentul lui Widener de la Londra, care expediase cele o sută de mii de lire sterline lui Iusupov sub forma a două cecuri — unul de patruzeci și cinci de mii de lire sterline și altul de cincizeci și cinci de mii de lire sterline — a declarat că atunci cînd prințul a venit la biroul său pentru a semna contractul și a ridica cecurile, a adus cu el și cîțiva prieteni care tot încercau să ia cecurile înainte de a se fi semnat contractul. Sulley a trebuit să i le întindă pe deasupra capului pentru ca nu cumva prietenii prințului, care spuneau că doreau doar să le vadă, să pună mîna pe ele.

Numele lui Gulbenkian a fost menționat în proces încă de la început. Shearn a declarat

că Gulbenkian dintr-un „gest nobil"[1] i-a avansat banii lui Iusupov pentru a răscumpăra tablourile şi Iusupov din politeţe a insistat ca Gulbenkian să le păstreze în gaj. Apărarea, pe de altă parte, a încercat să demonstreze că Gulbenkian voia de fapt să ia tablourile pentru el şi nicidecum pentru Iusupov, iar Iusupov nu încerca nici el să ajungă, aşa cum declarase, în situaţia de „a păstra şi a se bucura personal de tablouri", ci pur şi simplu încerca să le vîndă la un preţ mai ridicat.

Complicînd inutil situaţia, Widener menţionă că Iusupov nu numai că semnase contractul dar îi şi trimisese o telegramă care confirma încheierea afacerii. Cînd a fost însă rugat să arate telegrama Widener n-a putut să-i mai dea de urmă. „Evident că telegrama n-a putut fi găsită, — spuse Shearn afectînd un ton plin de generozitate, — deoarece reiese destul de clar că nici măcar n-a fost trimisă vreodată". Comisia Interstatală de Comerţ le pretindea pe vremea aceea companiilor de telegraf să păstreze duplicate ale tuturor telegramelor trimise în decursul unui an, dar după expirarea anului, companiile le distrugeau. „Tot ce le rămînea de făcut, dacă erau convinşi că motivul invocat merita cît de cît eforturile, continuă Shearn, era să aştepte un an şi apoi să demonstreze prin cuprinsul telegramei fictive a cărei expediere de fapt nu putea fi în nici un caz dovedită, cu atît mai mult cu cît reclamantul era obligat în asemenea cazuri să aducă o mulţime de servitori şi secretari care să depună mărturie cu privire la conţinutul unei astfel de telegrame, să demonstreze, zic, cu ce pot face faţă refuzului nostru răspicat de a admite că un asemenea mesaj a fost trimis de persoanele despre care se afirmă că le-ar fi trimis." Îmboldit de aceste remarci, Widener a trimis

---

[1] In franceză în text (N. Tr.)

cîţiva detectivi Pinkerton la Lynnewood Hall — reşedinţa sa din Elkins Park — în apropiere de Philadelphia, unde aceştia au scos toate feţele de pernă şi n-au lăsat necercetat nici unul dintre ungherele secrete ale vechilor birouri dar telegrama lipsă tot n-a apărut. Cu toate acestea Widener a cîştigat procesul. Curtea a stabilit că contractul său cu Iusupov era egal cu o vînzare şi că dacă s-ar fi permis lui Gulbenkian să-i împrumute bani prinţului pentru a-şi răscumpăra tablourile, Gulbenkian ar fi fost în măsură „să le păstreze şi să se bucure personal de ele". Cu un an înainte de moartea lui Widener cele două tablouri intrară în Galeria Naţională din Washington, unde sînt expuse şi astăzi. După luni de zile de la terminarea procesului telegrama pierdută a reapărut singură, căzînd dintr-o veche mobilă din salonul lui Widener.

Cînd poposea la Londra, Duveen trăgea întotdeauna la hotelul Claridge, într-un apartament care, asemenea tuturor celorlalte pe care le ocupa în orice alt punct al itinerarului său obişnuit, se transformase cu timpul într-o mică galerie de artă. Avea un gust ireproşabil al decorării interioare, recunoscut pînă şi de detractorii săi cei mai înverşunaţi şi avea grijă să-şi aranjeze picturile, sculpturile şi obiectele de artă pe care le transporta cu el, în aşa fel încît clienţii şi prietenii săi să-l poată oricînd vizita într-un decor potrivit, avînd şi posibilitatea să ia cu ei acasă unele dintre aceste obiecte. Avea întotdeauna un tablou favorit (invariabil ultimul pe care-l cumpărase) şi, ori de cîte ori lua masa în apartamentul său, îl ţinea lîngă el pe un şevalet iar cînd mergea să se culce punea să fie transportat în dormitor. Doamnele cele mai nobile din toată Europa şi cele mai bogate din toată America, treceau să-l viziteze la hotelul Claridge. Duveen părea să întreţină cu toate aceste doamne care se

perîndau necontenit aceleaşi relaţii care existau între Disraeli şi regina Victoria : izbutea să le comunice tuturor sentimentul emoţionant de a fi, pentru scurt timp, angajate împreună cu el într-o întreprindere creatoare. Doamnele simţeau că luau parte laolaltă, ca nişte adevărate epicuriene, la banchetul somptuos al culturii. Prima pe care o atrăsese încă de pe cînd era tînăr de tot era remarcabila Arabella Huntington, soţia lui Collis P. Huntington şi apoi a nepotului său H. E. Huntington.

Dintre prietenii săi din Londra, unul din cei mai apropiaţi fusese, în perioada dintre cele două războaie mondiale, lordul D' Abernon, ambasadorul Angliei în Germania la începutul anilor douăzeci. Lordul D'Abernon obişnuia să spună despre prietenul său că este un om vesel. Avea chiar şi o interesantă teorie cu privire la rîsul lui Duveen, celebru de altfel, pe care-l asemăna cu rîsul molipsitor al unui binecunoscut arhitect britanic ; preferinţa lui Duveen pentru arhitecţi a început de timpuriu. Toţi cei care l-au cunoscut susţin că entuziasmul său era irezistibil şi că nu-i displăcea să se lanseze adesea într-un soi de bufonerie cu adevărat cuceritoare. Majoritatea prietenilor săi erau, ca şi D'Abernon, oameni mai în vîrstă, care apreciau compania lui, în mare parte pentru că îi făcea să se simtă tineri. În prezenţa lui Duveen tablourile parcă întinereau şi ele. Odată, după amiaza tîrziu, stătea împreună cu Mellon în faţa unui tablou pe care tocmai i-l vînduse perorînd îndelung şi cu entuziasm despre farmecul operei. Soarele apunea, dar o rază pătrunse la un moment dat printr-o fereastră şi învălui pictura într-o lumină blîndă. Era genul de colaborare pe care Duveen îl aştepta de la toate elementele însufleţite sau neînsufleţite din univers. Cînd
 ditiramba sa luă sfîrşit, Mellon spuse cu tris-

teţe: „Ah, da. Tablourile arată întotdeauna mai frumoase cînd eşti şi tu aici".
La Londra i se întîmpla chiar să-şi irosească uneori timpul, dar nu prea des, cu îndrumarea artistică a cîte unui ins care nu cumpăra nimic şi nici măcar nu părea să devină vreodată un cumpărător. Acesta a fost şi cazul lui Ramsey Mac Donald, simplu membru în parlament pe vremea aceea, pe care Duveen îl conduse cîtva timp prin galeriile londoneze, cu duioşia unui maestru faţă de un elev ale cărui percepţii estetice sînt încă virgine. Părea o favoare întru totul dezinteresată, şi aşa şi era, căci Mac Donald provenea dintr-o categorie socială care nu-şi îngăduia să cumpere tablouri. Dar pînă şi altruismul lui Duveen se dovedi a fi profitabil. Mac Donald deveni prim-ministru în 1929 şi la puţin timp după aceasta Duveen se trezi numit în Consiliul Galeriilor Naţionale, distincţie care nu mai fusese conferită pînă atunci nici unui negustor de artă ceea ce a şi provocat multă zarvă, ba chiar şi un adevărat scandal. Era oare cazul ca cineva care se ocupa cu negoţul de artă să se mai ocupe şi de achiziţiile destinate unui muzeu public? Neville Chamberlain, care a devenit prim ministru în 1937, n-a mai găsit că e cazul şi a revocat această numire, ceea ce a umbrit oarecum ultimii ani ai vieţii lui Duveen. Înainte de această înfrîngere Duveen şi Mac Donald au avut totuşi destul timp să se simtă de minune luînd loc împreună la masa întîlnirilor de la National Gallery, în urma cărora elevul recunoscător îi aduce maestrului, în 1933 mărul înnobilării. Încă cu cîţiva ani înainte, la o masă de aniversare oferită de Duveen, în cinstea lui Mac Donald, în frumoasa sa casă din New York de pe Strada 91 colţ cu Madison Avenue, prim ministrul oaspete îl anunţase: „Cred că ghicesc care e ambiţia lui sir. Joseph. Chiar dacă ar fi ultima faptă a vieţii

mele, i-o voi satisface." Mac Donald a făcut personal propagandă pe la toţi directorii de muzee de artă din Anglia, rugîndu-i insistent să-i adreseze o petiţie regelui pentru a obţine înnobilarea lui Duveen. Numit cavaler încă din 1919, apoi baronet în 1927, Duveen deveni în sfîrşit baron în 1933. Deseori englezii înnobilaţi includ şi numele reşedinţei în titlurile lor, cum a făcut de pildă Disraeli cu Beaconsfield. Dar Duveen care de mult nu mai avea o reşedinţă stabilă cu excepţia casei de pe Madison Avenue, a preferat să adopte în titlul său acea parte a Londrei ce purta numele de Millbank deoarece acolo se afla Tate Gallery — căreia el îi făcuse numeroase donaţii. Astfel deveni Lord Duveen de Millbank.

De fiecare dată cînd Duveen se întorcea la New York după cîte o călătorie la Londra, sosirea sa şi preţul fabulos al ultimelor sale achiziţii erau negreşit anunţate cu surle şi trîmbiţe. Rubrica: „Acum douăzeci de ani", a ziarului *Herald Tribune* care le oferă cîte un comprimat de imortalitate celor suficient de chibzuiţi, pentru truda neîntreruptă timp de două decenii, a fost înţesat o bună bucată de vreme cu ştiri interesante în legătură cu Duveen:

19 februarie, 1926

Sir Joseph Duveen, cunoscutul negustor de obiecte de artă, a cumpărat Rembrandt-ul Wachtmeister plătindu-l cu patru sute zece mii de dolari adică cu unul din preţurile cele mai ridicate pe care le-a atins vreodată un tablou de Rembrandt; tabloul va fi adus la New York. Acest tablou: *Portretul unui tînăr* a fost vîndut de contele Carl Wachtmeister după ce s-a aflat în posesia familiei sale timp de două sute de ani.

13 iulie, 1927

Sir Joseph Duveen, negustor internaţional de obiecte de artă, a cumpărat ieri la Londra întreaga colecţie alcătuită din operele a o sută douăzeci de vechi maeştri italieni şi aparţinînd lui Robert H. Benson.

Colecția va fi adusă în întregime la New York. Prețul de achiziționare a fost de trei milioane de dolari.

7 ianuarie, 1929

Londra: Andrew W. Mellon, ministrul de finanțe al Statelor Unite, a achiziționat (de la Duveen) o Madonă a lui Rafael cunoscută sub numele de *Madona Cowper* cu nouă sute șaptezeci de dolari. Pictura poartă semnătura artistului și data 1508.

În același mod aflăm că Duveen a luat înapoi *Băiatul în albastru* al lui Gainsborough pe care-l vînduse la Paris d-lui și d-nei H.E. Huntington; sau altă dată lucrarea *Pinkie* a lui Lawrence -- portretul unei fetițe în vîrstă de doisprezece ani care i-a pozat lui Lawrence în ultimul ei an de viață; fratele ei a devenit mai tîrziu tatăl poetei Elizabeth Barrett. Amîndoi acești copii eminenți și veșnic tineri s-au despărțit firește cu lacrimi grele de meleagurile natale, suferința lor fiind alinată doar de entuziasmul cu care i-a întîmpinat patria lor adoptivă. Împrejurările în care Duveen a achiziționat în 1926 lucrarea *Pinkie* ilustrează tenacitatea sa în lupta pe care o purta zi de zi pentru a se impune înaintea tuturor negustorilor de artă din lume. Principalul său rival în Anglia era reprezentat de venerabila firmă a lui Knoedler. Cînd Duveen de abia se lansa, Knoedler avea deja încheiate diverse contracte cu Mellon și alți cîțiva colecționari de seamă pentru a se ocupa de toate achizițiile de obiecte de artă, în schimbul unui comision stabilit. Duveen a simțit de la început că misiunea sa educativă trebuia să urmărească un dublu obiectiv: în primul rînd să-i învețe pe milionarii americani colecționari care erau adevăratele opere de artă și în al doilea rînd și cel mai important să-i facă să înțeleagă defintiv că nu puteau obține acele opere decît prin intermediul său. Pentru a realiza acest *sine qua non* era nevoie de o îndrăzneală considerabilă și de o mulțime de bani. Cînd s-a anunțat că *Pin-*

kie urma să fie scoasă la licitație la Galeria Christie din Londra, un partener de-al lui Knoedler a venit la Duveen care atunci tocmai se afla și el la Londra, cu sugestia de a cumpăra tabloul în asociație. Vizitatorul pretindea că Knoedler cunoștea deja un client despre care putea afirma cu siguranță că va cumpăra tabloul după aceea. Duveen bănui însă numaidecît că motivul acestei oferte prietenești era doar de a-l împiedeca să forțeze prețul pentru a-l menaja pe viitorul cumpărător și refuză politicos. Omul lui Knoedler încercă atunci să-l sperie afirmînd că nimeni nu putea să-l supraliciteze pe clientul său. Duveen ripostă spunînd că, la rîndul său, era sigur că nici pe el nu-l va putea nimeni împiedica să o cumpere pe *Pinkie.* În ajunul vînzării, Duveen plecă la Paris dîndu-i mînă liberă proprietarului Galeriei Christie să liciteze oricît în numele său. Iar el aștepta rezultatul la Paris, într-o agitație febrilă. În ziua vînzării și-a pus la curent toți prietenii că era pe cale să cumpere o pictură mare pe care o vînduse cîndva el însuși cu o sută de mii de dolari și că întrucît intervenise în joc și un alt licitator bogat, nu era exclus ca prețul să se urce pînă la două sute de mii. În aceeași seară află că plătise pentru *Pinkie* trei sute șaptezeci și șapte de mii de dolari. După ce își reveni de pe urma acestui șoc o aduse pe tînăra doamnă de la New York cu toate onorurile cuvenite, organizînd o somptuoasă recepție în galeria Ministerului marinei. În timp ce *Pinkie* era privită cu nesaț de toată mulțimea invitaților, Duveen îi telefonă lui Mellon la Washington (știuse de fapt de la început cine era clientul acela bogat al rivalului său) oferindu-i-o spre adopțiune. Mellon recunoscu că încercase într-adevăr s-o ia dar adăugă că, întrucît Duveen se azvîrlise pînă la un preț atît de nebunesc, afacerea nu-l mai interesa în nici un fel. Duveen admise că

prețul pe care-l plătise era exagerat dar îi repetă dictonul său favorit: „cînd plătești mult pentru ceva nepreţuit, îl iei ieftin". Un alt aforism pe care obișnuia să-l repete la infinit clienților săi americani era: „nimic mai ușor decît să cumpărați tablouri de cincizeci de mii de dolari bucata — găsiți cîte doriți. Dar tablouri de un sfert de milion — asta e într-adevăr o afacere". Duveen îi repeta toate aceste adevăruri lui Mellon. Milionarul care nu le auzea pentru prima oară nu păru deloc impresionat. Duveen îi spuse atunci că i-o oferise pe *Pinkie* din pură curtoazie, pentru că un om înzestrat cu atîta gust era fără îndoială demn de ea, dar în cazul că prețul ei i se părea prea ridicat, nu se întîmpla nici o nenorocire, întrucît el avea oricum un alt cumpărător în perspectivă. Mellon rămase totuși sceptic și continuă să nu manifeste interes în fața acestei tentații. În dimineața următoare Duveen îi telefonă lui H. E. Huntington la San Marino — reședința Huntington de lîngă Pasadena. Conacul a fost transformat mai tîrziu în bibliotecă publică și galerie de artă — unde *Pinkie* poate fi admirată astăzi de toată lumea.

Faptul că Duveen a reușit să-i demonstreze lui Mellon principiul său de *sine qua non* a meritat desigur toate aceste osteneli. Mellon nu și-a mai repetat greșeala. Curînd după întîmplarea relatată mai sus a fost scos la licitație tot la „Christie" *Portretul d-nei Davenport* de Romney. Knoedler i-a propus din nou lui Duveen să se asocieze pe din două cu ei, și din nou Duveen a refuzat. Scos din fire. Knoedler s-a răzbunat continuînd să liciteze pînă cînd tabloul l-a costat pe Duveen peste trei sute de mii de dolari — cel mai mare preț plătit vreodată pe un Romney. Duveen era mai puțin vindicativ ca ei; trecînd peste greșeala de care Mellon se făcuse

vinovat cu puțin înainte, Duveen i-a oferit Romney-ul, iar acesta l-a cumpărat fără să mai ezite.

Oricum ar sta lucrurile, nimeni nu poate contesta că după aproape cinci decenii de activitate desfășurată în această țară, Duveen a izbutit mulțumită energiei și îndrăznelii sale uimitoare, să transforme radical gustul american pentru artă. Capodoperele pe care le-a adus în America au îmbogățit numeroase muzee, creîndu-le întreaga faimă și așezîndu-le în rîndul celor mai mari muzee din lume. El nu numai că a educat gustul unui grup restrîns de colecționari care deveniseră clienții săi, ci a creat un public care a învățat să iubească cele mai frumoase opere ale maeștrilor picturii. Pentru perioada de „acum douăzeci și cinci de ani, scria în 1949 Lincoln Kirstein în *New Republic*, istoricii de artă pot cerceta orice document în legătură cu Duveen în același sens și scop în care cercetează, pentru epoca Renașterii, documentele referitoare la familia Medici". Fenomenul Duveen a fost într-adevăr fără precedent. În secolul al XVIII-lea englezii care făceau tradiționala lor călătorie în Europa cumpărau tablouri fie de la capii familiilor scăpătate fie direct de la artiști tot așa cum, cu trei sute de ani înainte, Francisc I cumpărase direct de la Leonardo da Vinci. Or, astăzi se poate afirma fără a exagera prea mult că și colecționarii de toate naționalitățile din secolul al XIX-lea practicau în linii mari același sistem. Așadar, înainte de Duveen lumea artei nu mai cunoscuse pe nimeni care să poată sta alături de acest impetuos intermediar, care în scurt timp a reușit de fapt să monopolizeze întreaga piață. Astfel nu mai puțin de cincizeci și cinci din cele o sută cincisprezece picturi — cu excepția portretelor americane din colecția Mellon — care se află acum la National Gallery din

Washington i-au fost procurate proprietarului său de către Duveen. Din cele şapte sute de tablouri cîte numără colecţia lui Kress, aflată azi la National Gallery, mai mult de o sută cincizeci de lucrări şi dintre cele mai frumoase i-au fost furnizate de acelaşi Duveen. Eminentul critic de artă dr. Alfred M. Frankfurter a declarat că în afară de colecţiile englezeşti care s-au alcătuit în secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea, America posedă cel mai bogat tezaur de tablouri italieneşti din afara Italiei. Dintre acestea, după statistica dr. Frankfurter, 73% dintre cele mai bune au ajuns aici datorită lui Duveen.

La începutul secolului al XX-lea milionarii americani colecţionau în special lucrări ale pictorilor şcolii de la Barbizon, „plăcuta pictură franţuzească" sau tablouri englezeşti cu scene de gen. Ei posedau originalele stampelor Rosei Bonheur care reprezentau scene pastorale pe care ni le amintim cu toţii din saloanele tinereţii noastre — scene pastorale cu grupuri de animale. Toate aceste tablouri au fost de mult încredinţate subsolurilor în oricare din cele cîteva mari case particulare care mai există încă, şi aceeaşi soartă le-au rezervat-o şi muzeele, unde nimeni n-ar mai avea astăzi prostul gust de a le expune. Pînze de Troyon, Ziem, Meissonier, Bouguereau, Fromentin şi Henner umpleau pînă la refuz pereţii saloanelor încărcate de sidefuri ale americanilor bogaţi, iar posesorii lor şi le disputau cu înverşunare. Astfel Frederick Lewis Allen ne informează în cartea sa *Zeii creaţiei* că în 1905, la moartea lui Charles Yerkes — magnatul transporturilor din Chicago — „pictura lui Troyon intitulată *Întoarcerea de la piaţă* a fost evaluată la patruzeci de mii de dolari cu ocazia inventarului. Or, cel căruia îi datorăm în întregime schimbarea acestei stări de lucruri este incontestabil Duveen. Practic, de la apariţia lui pictorii de la Barbizon au pierdut orice căutare. Duveen

i-a făcut pe nenorocoşii lor posesori să tînjească după numeroasele capodopere aparţinînd unei epoci anterioare şi pe care el începuse să le cumpere cu mult înainte ca cea mai mare parte a clienţilor săi americani să fi auzit măcar de numele creatorilor lor. El i-a familiarizat cu toate aceste nume, ba chiar, impunîndu-şi preţurile acelea exorbitante, i-a determinat să-i respecte pînă la veneraţie. Din şcoala de la Barbizon numai Corot şi Millet mai reprezintă o oarecare valoare comercială, care a scăzut şi ea în mod considerabil. Un Corot care înainte vreme costa cincizeci de mii de dolari poate fi cumpărat acum cu zece, cincisprezece mii. Iar cu Millet lucrurile stau şi mai prost.

Deşi un pictor ca Bouguereau reprezenta genul de artă pe care Duveen ţinea mai presus de orice să o desfiinţeze, Joseph s-a arătat, atunci cînd a fost nevoie, suficient de abil pentru a se folosi chiar de el în scopul de a ridica gustul viitoarei clientele Duveen pînă la nivelul dorit. Astfel ani în şir, un nud foarte atrăgător aparţinînd maestrului francez a fost folosit de Duveen drept momeală pentru a-i face pe toţi cei cărora le-a aparţinut succesiv să sfîrşească prin a poposi înţelepţi în tărîmul adevăratei arte, unde îi aştepta Duveen. Fără o clipă de odihnă acest Bouguereau a tot sosit şi a tot plecat de la Duveen, servind drept emisar tăcut în jurul căruia se alcătuia orice început de colecţie. Clienţii înscrişi la cursurile de gust ale lui Duveen îl cumpărau pe Bouguereau, îl priveau îndelung cîtăva vreme, pînă li se făcea lehamite de el apoi, pe măsură ce aflau de existenţa unei opere mai rare, mai subtile şi mai scumpe, se simţeau tot mai stingheriţi că ţineau aşa ceva în casă. Îl trimiteau înapoi lui Duveen şi-l înlocuiau fără întîrziere cu ceva puţin mai rafinat. Între timp tabloul lui Bouguereau îşi continua neobosit naveta.

 Uneori Duveen se amuza folosindu-l într-un

scop contrar şi anume : pentru a-i dezvăţa de proastele lor obiceiuri pe viitorii săi cumpărători care se lăsaseră molipsiţi de virusul ultramodernismului. Mulţi colecţionari care începuseră cu pictori ca Picasso sau Braque ajungeau după un timp să tînjească după cîte o curbă mai plină : era momentul cel mai potrivit, şi Duveen le expedia pe loc nudul călător executat de Bouguereau. După o scurtă perioadă în care li se îngăduia să-şi vină în fire, apucau cu toţii calea grupului care începuse cu acel Bouguereau.

Duveen a fost poreclit de unul din prietenii săi „piratul fermecător". Pirat sau nu, el îi obliga pe colecţionarii americani să strîngă numai lucruri de mare valoare, le insufla o ambiţie pătimaşă de a colecţiona şi în cele din urmă transforma colecţiile lor în adevărate muzee oferindu-i astfel poporului american posibilitatea de a admira o bună parte din cea mai frumoasă artă a lumii, fără a mai trebui să călătorească în străinătate. Şi-a atins scopul ispitindu-i pe colecţionari cu viziunea unor cîmpii elizee pe care le-ar străbate mînă în mînă cu artiştii iluştri din trecut, stîrnindu-i în acelaşi timp pe ceilalţi negustori să se ia la întrecere cu el. Rivalii săi nemaireuşind să vîndă nimic din vechiul stoc de mărfuri, gustul lor a trebuit, vrînd nevrînd, să mai evolueze, modificîndu-l şi pe cel al cumpărătorilor lor. Un remarcabil negustor englez de obiecte de artă, cu o tradiţie de cinci generaţii în acest domeniu şi care nu l-a agreat niciodată pe Duveen, recunoaşte totuşi că o dată cu moartea sa întreaga breaslă a suferit pierderea unei enorme forţe vitale. Negustorii de artă trăiesc şi astăzi de pe urma colecţionarilor formaţi de el, sau de pe urma descendenţilor acestora. Duveen se purta într-un mod plin de cavalerism cu toţi cei în care ghicea un viitor client şi gesturile sale erau parcă impregnate de o anumită măreţie. Ani

de zile a ignorat Detroitul, chiar după ce orașul se îmbogățise, încît proaspeții milionari făcură ei primul pas, încîntați de a fi invitați la masă la Lordul Duveen. Odată, cînd i s-a spus că Edsel Ford cumpără tablouri și a fost întrebat de ce nu-i acordă puțină atenție a răspuns: „Nu-i încă pregătit pentru a mă cunoaște. Lasă-l să mai cumpere. Cîndva va fi și el suficient de mare pentru mine".

Făcîndu-și apariția pe piața americană de artă, Duveen pătrundea într-un domeniu relativ restrîns și, în plus, dominat de negustori cu o reputație de mult stabilită. El nu numai că a izbutit să se lanseze pe acest teren dificil ci, foarte curînd, și-a impus dominația deși, în cea mai mare parte, clienții săi americani nu-l prea simpatizau. „Și de ce m-ar simpatiza la urma urmei?" Îi aruncase el odată această întrebare retorică unuia dintre avocații săi. „Doar sînt un intrus. De ce fac ei afaceri cu mine? Pentru că ceea ce am eu n-are nimeni altcineva." Fiica unui client, care a încercat mult timp să cîștige în ochii tatălui ei, rămas văduv, aceeași încredere pe care acesta i-o arăta lui Duveen, și a rămas totuși învinsă în inegala competiție, ne povestește cu un glas în care se simte încă supărarea, cu cîtă iscusință a izbutit acesta să-i scape printre degete tocmai cînd era sigură că l-a prins în sfîrșit la strîmtoare. Odată, tatăl ei invitase cîțiva prieteni la ei acasă pentru a le arăta cîteva din ultimele sale achiziții făcute de la Duveen. Printre oaspeți, în afară de Duveen, se afla și un distins specialist de artă. Ea l-a condus pe specialist — un conte francez — prin galeria în care tatăl ei își ținea colecția de tablouri. Contele nu și-a ascuns admirația pentru tot ce vedea, pînă în clipa cînd au ajuns în fața unui Dürer pe care Duveen îl vînduse tatălui ei cu patru sute cincizeci de mii de dolari. Acolo
 expertul s-a întunecat brusc la față. Tînăra

l-a rugat să-i explice ce se întîmplase. Acesta a aruncat o privire în jur, s-a asigurat că Duveen se află împreună cu gazda destul de departe şi a rostit în şoaptă: „regret din toată inima, dar eu nu sînt de părere că acest Dürer este original". Spre consternarea specialistului însoţitoarea sa l-a strigat triumfătoare pe tatăl său şi pe Duveen: „Contele X, crede că acest Dürer nu este original", exclamă ea pe cînd ei se apropiau. Gazda se întoarse înmărmurită spre Duveen. Rîsul vestit al acestuia răsună însă rostogolindu-se în cascade. „Ei, nu-i nostim, ce zici? i se adresă el clientului său. Asta-i într-adevăr extrem de amuzant. Să ştii, dragul meu, că unii dintre cei mai mari experţi din lume, dintre cei mai mari înţelegi, sînt şi ei de părere că acest Dürer nu este original". Duveen răsturnase într-o clipă ordinea firească a lucrurilor. Iată deci cum, atît expertul care era de faţă, cît şi toţi experţii care nu se aflau acolo au fost puşi la locul lor, discreditaţi, făcuţi una cu pămîntul.

Altă dată, povestitoarea noastră îşi aminteşte cum, în tovărăşia lui Duveen şi a tatălui ei vizitau toţi trei o casă pe care Joseph o alesese pentru ei şi pe care au şi cumpărat-o de altfel pînă în cele din urmă. Ea se împotrivea spunînd că e prea mare, că are optsprezece camere de serviciu şi că pentru ea cel puţin, a conduce o asemenea gospodărie, s-ar fi transformat curînd într-o adevărată corvoadă. „Dar lui Joe i se pare frumoasă", spuse tatăl ei. Cîteva zile mai tîrziu, cei trei — de data aceasta însoţiţi de Boggis ajutorul lui Duveen — se uitau din nou la casă. Duveen comenta pe larg posibilităţile ei, dar se întrerupse brusc privind la ceas şi adăugă cu un glas amabil dar ferm: „Îmi pare rău dar astăzi nu mai am timp." „Dar mîine, Joe, ce zici?" se interesă milionarul cu umilinţă. Rîsul lui Duveen se făcu din nou auzit. Se întoarse spre Boggis: „Ce treburi am eu

mîine, Boggis?" Boggis știa. „Mîine, lord Duveen, aveți o întîlnire la Washington cu d-l Mellon", spuse el. Împotriva acestui lucru nu mai existau argumente. Clientul acceptă fără cîrtire locul său minor în ierarhia lui Duveen, ba încă plin de recunoștință pentru tot ce izbutise să capete în ziua aceea. Sir Osbert Sitwell avea o teorie interesantă cu privire la Duveen, aceea că se pricepea întotdeauna să-și exploateze cu măiestrie propriile-i gafe. Extragem dintr-un volum al memoriilor sale *La stînga, la dreapta!*:

Intrucît anecdota următoare apare deseori în presă, cred că e cazul s-o reproduc eu însumi corect. În ultimii ani, și în special în 1926, cînd am vizitat New York-ul, îl întîlneam destul de des pe lordul Duveen — pe atunci doar Sir Joseph — și de cîteva ori am fost invitat și în casa lui de acolo. Vara următoare l-am întîlnit la vernisajul unei expoziții de la galeriile Leicester unde s-a repezit spre mine exclamînd: „Oh, dragul meu domn *Lytton Strachey*, mă bucur nespus că vă revăd." Lytton și cu mine nu prea semănăm căci eu sînt înalt, blond, ras și departe de a fi slab, în timp ce el este numai piele și os, cu trăsături ascuțite, poartă barbă și are ceva din aerul meditativ al unui pelican. De fapt greu s-ar găsi doi oameni care să semene mai puțin unul cu altul. In consecință i-am telegrafiat lui Strachey: „Sînt încîntat să vă informez că azi dimineață am fost confundat cu dumneavoastră de către Sir Joseph Duveen. Osbert." Lytton a trimis o telegramă de răspuns concepută astfel: „Nu ne rămîne altceva de constatat decît că, din nou a avut loc o reacție cît se poate de «duveen». Lytton." (Acest „din nou" se referea la remarca mult citată făcută de răposata Belle da Costa Green — directoarea Bibliotecii Pierpont Morgan, atunci cînd a fost condusă pentru prima oară prin colecția de artă din casa de pe Fifth Avenue a lui Jules Bache: „Cît de duveen este totul"). Cu aerul acela întotdeauna amabil al experților, destul de asemănător expresiei de asemenea veșnic surîzătoare a unui comic de pe scena unui music-hall, Sir Joseph, care aflase de acest schimb de telegrame, nu pierdea niciodată ocazia ori de cîte ori s-a mai întîmplat de atunci încoace să ne aflăm invitați împreună la vreun prînz sau la vreo recepție, să mă roage să povestesc din nou, înaintea celor de față, „întîmplarea cu Strachey". Înzestrat cu o viclenie încercată și de care se folosea în urmărirea tuturor scopurilor sale, sînt convins că, și în asta

se deosebea de majoritatea oamenilor, se amuza subliniind latura grotescă a caracterului său; tocmai pentru a-şi ascunde inteligenţa sub un soi de costum de carnaval. După ce isprăveam de relatat întîmplarea obişnuia să adauge: „Il recunoscusem, *bineînţeles* pe Osbert Sitwell. Îmi plac mult cărţile lui. În ele e vorba despre *ţara mea*." La început această afirmaţie m-a cam surprins pînă cînd am înţeles că el înţelegea prin asta Scarborough şi regiunea înconjurătoare, despre care se spune că figurează în romanul meu *Înaintea bombardamentului*.

Surpriza pe care i-au provocat-o lui Sir Osbert cuvintele lui Duveen despre „ţara" sa se datora faptului că de mult timp acesta nici nu mai locuia în Anglia. Mulţi alţii împărtăşeau aceeaşi părere, considerîndu-l ca fiind mai mult american — locuia doar de atîta vreme acolo! (Numai în America trecea întotdeauna drept englez.) Pentru a risipi această eroare Duveen care era de fapt originar din Yorkshire, şi-a cumpărat un conac în Kent. Nici de atunci încolo nu s-a arătat însă mai des prin Anglia; dar cu atît mai mult ţinea ca în galeria sa din New York toată lumea să păstreze un ton englezesc cît mai corect. După spusele unui fost asociat toţi membrii personalului său erau invariabil „îmbrăcaţi ca nişte englezi în redingotă şi pantaloni vărgaţi". Controlul personalului rămînea la fel de riguros atît din punct de vedere lingvistic cît şi vestimentar. La el ţi se iertau multe, chiar şi o pronunţie englezească îndoielnică, în nici un caz însă nu-ţi era permis să scapi vreun americanism. Odată, un funcţionar, care se afla pesemne într-un moment de neatenţie se pomeni pronunţînd: „O.K." Duveen l-a mustrat cu asprime. Aşa ceva nu putea fi îngăduit într-o adevărată instituţie englezească, o ramură colonială a Camerei Lorzilor, angajată în respectabila întreprindere de a furniza Duveen-i. De aceea, lui Duveen nu i se putea vorbi decît în engleza adevărată.

Nici aspectul său fizic nu se deosebea cu nimic de al unui englez obişnuit, om de afaceri şi conservator. Era de înălţime mijlocie, bine legat, cu faţa congestionată, de o culoare aproape apoplectică. Avea ochii cenuşii, senini şi pătrunzători şi o mustăcioară scurtă. Toată persoana sa respira bunăstare. Juca uneori golf sau mergea la teatru dar fără prea multă tragere de inimă; nu-l interesa practic nimic altceva cu excepţia afacerilor sale. Nu umbla niciodată cu prea mulţi bani la el; de altfel nici nu înţelegea rostul sumelor mici de bani. Valetul său era cel care hotăra cam de cîţi bani ar fi avut nevoie într-o împrejurare sau alta sau pentru cheltuieli neprevăzute şi-i punea la dispoziţie atît cît găsea el de cuviinţă. După ce îl îmbrăca pe Duveen, obişnuia să-i pună în buzunar cîteva bancnote care să-i dea posibilitatea să se descurce. Odată, cînd valetul său se îmbolnăvi, Duveen spuse că nu-i mai rămînea nici lui decît să se întindă în pat, deoarece nu mai avea cine să-i dea bani mărunţi pentru taxi. Duveen aproape că asculta de valetul său deşi firea sa era mai curînd autoritară. Păstra obiceiul oriental de a pocni din degete atunci cînd avea nevoie să cheme pe cineva; o cunoştinţă care vizitase British Museum împreună cu el, îşi aminteşte că Duveen pocnea din degete pînă şi în acea augustă instituţie şi că toţi funcţionarii veneau în fugă. Devenit pair, era nespus de mîndru că face parte din Camera Lorzilor şi trecea din cînd în cînd pe acolo numai pentru a simţi mai bine că are dreptul să o facă. De obicei politica îl lăsa cu totul nepăsător, dar cînd acorda vreun interviu avea grijă întotdeauna să încheie reamintindu-şi brusc de obligaţiile sale politice. „Iartă-mă bătrîne, dar trebuie să dau o raită pe la Lorzi, obişnuia el să spună, astăzi se ia o hotărîre importantă." Întocmai ca mulţi dintre clienţii săi, rareori citea cîte ceva. (Gurile rele

spuneau chiar că mare parte din clienţii săi americani se năpusteau cu atîta nesaţ să-i cumpere tablourile numai pentru motivul că puteau după aceea să se desfete într-o contemplaţie costisitoare fără să mai fie supuşi la efortul dureros de a citi). Dar dacă o carte conţinea referiri la vreo pictură care-l interesa, era nerăbdător s-o cerceteze. Nu rareori nerăbdarea depăşea orice măsură. Atunci cînd custodele propriei sale colecţii de cărţi de artă, colecţie foarte valoroasă păstrată la Ministerul Marinei, îi aduse un volum rar pe care-l ceruse, îl înşfăcă şi smulse paginile care-l interesau pentru a se descotorosi mai repede de povara textului nefolositor.

Criticii de artă care se bucurau de favoarea de a se documenta în biblioteca lui Duveen, afirmă că pe atunci aceasta era în unele privinţe superioară chiar aceleia de la Metropolitan sau celei a lui Frick. Unul dintre aceştia, căutînd odată un articol aflat într-un alt volum rar, dădu peste nişte mîzgăleli care străbăteau cu furie întreaga pagină, în marginea căreia se aflau cuvintele „Aiurea! E de Donatello!" Şocat de acest vandalism, duse cartea bibliotecarului, care spuse calm: „O, e scrisul lui Joe, înseamnă că l-a apucat iar!" Obiceiul lui Duveen de a-şi cenzura volumele prin mutilare, micşora mult plăcerea celor care-i foloseau biblioteca. Duveen era total indiferent faţă de cărţile care nu se aflau în biblioteca lui. Într-un proces în care Duveen figura ca martor, avocatul părţii opuse îl întrebă dacă îi e familiară lucrarea *Pietrele Veneţiei* a lui Ruskin. „Bineînţeles c-am auzit de tablou, dar nu l-am văzut de fapt niciodată", fu răspunsul. Cînd mai tîrziu i se explică eroarea pe care o făcuse, se mulţumi să rîdă şi mărturisi că întotdeauna a crezut că Ruskin era un pictor dar nu dintre cei mai buni, aşa încît nu-şi bătuse capul eu el. Teatrul îl interesa ceva mai mult decît căr-

ţile. Piesa sa favorită, care i se părea că ilustrează o mare lecţie morală, era o comedie englezească, *O pereche de ochelari*, adaptată din franceză de Sydney Grundy şi jucată pentru prima oară la Londra în 1890. În ea era vorba de un om bun şi cumsecade care păţeşte tot felul de buclucuri deoarece, plecînd într-o dimineaţă de acasă, nimerise din greşeală alţi ochelari, iar pînă la urmă, se trezeşte devenind meschin şi bănuitor. Duveen declara că această piesă arăta cît e de necesar să priveşti viaţa prin ochelarii cei mai potriviţi şi că menirea lui era să le pună la dispoziţie clienţilor săi adevăraţii ochelari cu care să privească operele de artă. Glumea desigur, dar era convins de adevărul spuselor lui. La teatru aprecierile sale cu privire la lucrurile amuzante se auzeau de-abia la cinci minute după ce tot restul publicului savurase poanta. N-avea de loc de gînd să joace rolul inocentului şi tradiţionalului British Blimp; vorbind despre sine repeta adeseori zicala conform căreia un englez putea ajunge fericit la adînci bătrîneţi: „spune-i glume cît e tînăr". Avea slăbiciune doar pentru umorul adevărat. Un prieten de-al său care-l mustra pentru permanentele sale litigii şi crezînd că astfel îl va dezvăţa de ele comise eroarea să-i spună o glumă cu un negru arestat pentru vina de a fi furat nişte pui şi care în faţa dovezilor de netăgăduit îi spuse magistratului: „Dacă vă e totuna coane judecătorule, apoi s-o facem uitată!" Duveen îl punea pe prietenul său să i-o repete ori de cîte ori se întîlneau. Tocmai faptul că în baia de abur a litigiilor din care Duveen n-a scăpat toată viaţa, nu era mic numărul ocaziilor în care propria sa atitudine faţă de judecător se apropia de cea a negrului îl făcea să guste anecdota cu atîta savoare.

Unii oameni sînt dotaţi cu facultatea de a se concentra doar asupra propriilor lor afaceri indiferent de ce se petrece oriunde

altundeva în univers. Duveen era tocmai genul acesta de om şi în plus genul de om care dacă te întîlnea în stradă te lua cu el, fără să-i pese unde aveai de gînd să te duci, nici cît de repede trebuia să ajungi acolo. Într-o zi, plimbîndu-se de-a lungul Parcului Central, dădu peste negustorul de artă Felix Wildenstein, care venea din sens opus, grăbindu-se să ajungă la o întîlnire foarte importantă pentru el. Cu exuberanţa sa contagioasă Duveen îl apucă de braţ pe Wildenstein propunîndu-i să facă amîndoi o plimbare prin parc. Wildenstein îi explică că nu avea timp, dar pînă la urmă rămase fără să-şi dea seama, însoţindu-l pe Duveen prin parc. Duveen aduse conversaţia spre probleme şi speculaţii care priveau exclusiv propria sa persoană, pentru care manifesta un interes reţinut dar puternic. „Ce crede lumea despre mine? întrebă el. Ce zic toţi de mine?" Wildenstein îi relată părerea unui prieten de-al său, care nu-i era întru totul favorabilă. Simţea nevoia să se răzbune cît de cît pentru modul brutal în care fusese abătut din drum. Duveen nu-şi pierdu buna dispoziţie doar pentru atîta lucru. „E în regulă", spuse ca şi cum tocmai o apreciere favorabilă l-ar fi putut nemulţumi, „dar nu e şi el de părere că sînt un om mare?"

Casa lui Duveen de la New York era înţesată de lucruri rare şi frumoase. În timp ce şedea la masă cu un englez celebru, pe care-l invitase la el, Duveen spuse: „În onoarea dumneavoastră voi scoate serviciul de Sèvres!" În timpul prînzului englezul îl auzi pe Duveen spunîndu-i unui alt oaspete: „Cum îţi place serviciul acesta de Sèvres? Nu l-am mai folosit de cînd a luat masa aici Ramsay Mac Donald". Duveen nu scăpa parcă prilejul să le arate clienţilor săi multimilionari, că el o duce totuşi mai bine decît ei. Într-o seară îi atrase atenţia lui Frick că argintăria sa nu se prea potrivea cu numeroasele obiecte-Duveen

din casă. Frick îl întrebă pe Duveen ce crede că ar trebui să aibă în loc. Opera unuia dintre cei mai buni argintari englezi, răspunse Duveen şi-i explică că acest maestru era Paul de Lamerie care-şi practicase meşteşugul în secolul al XVIII-lea ; oricare dintre creaţiile lui De Lamerie era o veritabilă piesă de muzeu şi se cădea ca Frick să aibă numai argintărie De Lamerie în casă. Frick îl întrebă pe pretenţiosul său oaspete dacă nu i-ar putea face rost de un serviciu semnat de De Lamerie. Nu va fi uşor, spuse Duveen, şi ar cere timp dar el era dispus să se însărcineze cu aceasta. Ani în şir s-a străduit după aceea din răsputeri să caute pentru Frick toate piesele disparate de De Lamerie de care auzea, fără să izbutească totuşi să adune un serviciu complet.

Pe măsură ce se consolida prietenia lui Duveen cu clienţii săi, aceştia îşi vedeau casele devenind aproape la fel de desăvîrşite ca aceea a furnizorului lor. O casă nouă pe care Frick şi-a costruit-o în 1913 pe Seventieth Street şi Fifth Avenue a devenit în cele din urmă, mulţumită faptului că Duveen i-a ales atît arhitectul cît şi decoratorul, o adevărată bijuterie, atît de reuşită încît însuşi Duveen ar fi putut locui acolo. Arhitecţii fuseseră trimişi de firma lui Carrère & Hastings iar ca decorator Joseph îl recomandase pe propriul său prieten răsposatul Sir Charles Allom, înnobilat de regele George al V-lea căruia îi aranjase de asemenea una din reşedinţe. Colaborarea dintre Duveen şi Allom nu s-a mărginit numai la atîta ; Duveen îi indica lui Allom ce obiecte preţioase avea în vedere pentru casă şi Allom proiecta spaţiile corespunzătoare. Lui Duveen îi revenea desigur sarcina de a face rost de tablourile care aveau să împodobească minunatele saloane Fragonard sau Boucher, ca să menţionăm pe cele mai renumite dintre atracţiile
 care au făcut să se perinde neîncetat nenu-

mărați vizitatori în clădirea care adăpostește acum colecția Frick. Atunci cînd a fost gata, casa le-a apărut tuturor nespus de frumoasă și Duveen avea sentimentul plăcut că Frick avea să trăiască de acum în colo în același mediu ca și el.

Asta nu l-a împiedicat ca, atunci cînd a găsit că e cazul, să-l readucă și pe Frick la ordine aplicîndu-i, binevoitor dar ferm, același gen de lecție pe care avea s-o primească mai tîrziu și Mellon, de pe urma căreia să înțeleagă o dată pentru totdeauna că nici un tablou important nu poate fi obținut decît prin intermediul său. Într-o noapte, în 1916, Duveen a observat pe chipul gazdei sale un aer neobișnuit, în același timp distrat și plin de așteptare. Duveen era deprins de mult să sesizeze fiecare nuanță nouă în dispoziția clienților săi, ghicind cu antenele-i fine gîndurile lor cele mai ascunse. De data asta intervenise într-adevăr ceva în atmosferă, și era cu atît mai sigur cu cît Frick, deși rămînea ca de obicei laconic, devenise în plus complet apatic. Reuși, pînă la urmă, să smulgă de la gazda și clientul său mărturisirea că era pe cale de a obține un tablou cu adevărat măreț, al cărui nume refuza însă să-l dezvăluie. Duveen se duse acasă și reflectă la situația ivită. Era de neconceput ca să-i permită lui Frick să cumpere un tablou de valoare prin intermediul altcuiva. Telegrafie la biroul său din Londra și se interesă dacă pe acolo se știa ceva despre o pictură remarcabilă care ar fi urmat să fie scoasă în vînzare. Prin informatorii săi de culise, Duveen află într-adevăr că peste cîteva zile Sir Audley Dallas Neeld, a cărui reședință Grittleton House se afla în Wiltshire, era pe cale să vîndă lui Knoedler tabloul lui Gainsborough, *Plimbare prin parcul St. James*. Era destul de clar că era vorba chiar de tabloul la care se gîndea Frick. Pentru Knoedler afacerea cu Frick era

şi mai importantă decît cea cu Mellon; Charles Carstairs, unul din conducătorii firmei Knoedler şi un om cu mult farmec, se număra printre prietenii cei mai apropiaţi ai lui Frick. Duveen îi telegrafie imediat agentului din Anglia dîndu-i instrucţiuni precise. Era convins că omul lui Knoedler sigur că-l are pe Gainsborough în mînă nu se va mai grăbi să încheie afacerea în timp util. Duveen îi ceru agentului său să ia chiar a doua zi primul tren spre Wiltshire şi să-i spună lui Sir Audley că era gata să supraliciteze tabloul cu orice preţ, oferindu-i drept garanţie o chitanţă de o mie de dolari. Duveen obţinu tabloul pentru trei sute de mii de dolari. La următoarea întîlnire cu Frick, invitat de acesta la masă, îl găsi pe amfitrion destul de deprimat. „Ştii, am pierdut tabloul acela", spuse el abătut. Eram pe urma unui remarcabil tablou de Gainsborough, *Plimbare prin parcul St. James*". „Nu vorbiţi aşa domnule Frick, spuse Duveen. Tabloul acela l-am cumpărat eu. Cînd doriţi un tablou valoros, trebuie să veniţi direct la mine, pentru că, să ştiţi, numai eu am cele mai mari şanse de a le procura. Veţi avea tabloul de Gainsborough. Şi mai mult, îl veţi avea chiar la suma pe care am plătit-o eu". Cuprins de bucurie la gîndul că-şi va căpăta tabloul, Frick îşi exprimă fără reţinere întreaga recunoştinţă, fără să mai ţină seama de faptul că dacă Duveen n-ar fi intervenit, Sir Audley ar fi vîndut lui Knoedler tabloul la un preţ mult mai scăzut, astfel că preţul total al lui Knoedler, cu comision cu tot, ar fi rămas oricum inferior celui pe care îl pretindea Duveen fără să-şi mai oprească nici un comision. Iar Duveen pierduse încă o dată profilul de dragul pedagogiei. Cînd i-a adus lui Frick Gainsboroug-ul i-l arătă triumfător şi izbucnind în rîsul său contagios adăugă cu mărinimie: „Ei, domnule Frick, acum poţi să i-l trimiţi lui Knoedler să-l înrămeze",

II. ÎNCEPUTUL ŞI CERAMICA DE DELFT

Predecesoarea firmei „Fraţii Duveen" a fost o modestă fierărie din satul Meppel din Olanda, locul de baştină al familiei. Joseph Duveen proprietarul firmei şi soţia sa Eva erau evrei. Ei aveau patru copii — Josesph Joel, născut în 1843; Henry, născut în 1854 şi două fiice. Se pare că soţia fierarului era o femeie cu totul remarcabilă. Deşi, atunci cînd potcovea caii fermierilor din Meppel, soţul ei obişnuia să îi cheme pe Joseph Joel să umfle foalele şi pe Henry să ţină fierul pe nicovală, ea a izbutit totuşi să mai găsească timp în afara obligaţiilor gospodăriei atît pentru a le da băieţilor o educaţie elementară, care a constituit de altfel singura lor educaţie, cît şi pentru a colecţiona — singurul colecţionar dezinteresat pe care l-a dat familia. Se lasă în curînd în voia acestei pasiuni, care reprezenta pentru ea o relaxare după truda existenţei zilnice. Din micile sale economii, a început să cumpere piese din renumita ceramică olandeză de Delft. Tot ce putea economisi din bugetul familiei investea în ceramică şi cu timpul a devenit o adevărată cunoscătoare în materie. Pe cei doi băieţi ai săi obişnuia să-i trimită prin împrejurimi să cumpere sau să schimbe ceramică şi astfel copiii au căpătat şi ei curînd un gust la fel

de sigur ca al mamei lor. Fierarul își amintea cu umor de pasiunea soției sale. Ceramica de Delft era ieftină și el era convins că ea o achiziționa numai pentru că nu avea bani să cumpere pămînt sau case, cum făceau vecinii lor mai norocoși. Dar soția lui cumpăra această ceramică nu pentru a investi banii în ceva, ci în primul rînd pentru că acest lucru îi făcea plăcere. La cîțiva ani după ce începuse să colecționeze ceramică, la Meppel ajunse vestea că dincolo de Canalul Mînecii, în Anglia bogată și puternică, existau oameni care doreau să cumpere ceramică, chiar dacă-și puteau permite să cumpere și alte lucruri iar asta i-a dat o idee strălucită. Nutrea pentru băieții ei speranțe mult mai îndrăznețe decît fierăria. În 1866 cînd Joseph Joel a împlinit 23 de ani, i-a găsit o carieră ; l-a încărcat cu toată ceramica pe care o putea duce și l-a expediat în Anglia s-o vîndă.

Joseph Joel era destul de încîntat să plece în Anglia, dar cînd a ajuns acolo și-a schimbat oarecum intențiile, căci negoțul cu ceramica nu i s-a mai părut o îndeletnicire de bărbat și știind, ca și alți olandezi, puțin englezește s-a hotărît să devină comis voiajor pentru obiecte ceva mai substanțiale. După cîteva încercări nereușite cu diverse produse greu vandabile, și-a găsit însă vocația : s-a apucat să facă comerț cu mezeluri. Acest soi de afaceri l-a dus în 1867 în orașul Hull unde într-o seară a întîlnit-o pe domnișoara Rosetta Barnett, fiica unui cămătar din localitate. Este foarte posibil ca Joseph Joel să fi fost fermecat de ea, ori să o fi întîlnit într-un moment cînd dorea să se căsătorească, sau chiar să fi intervenit amîndouă aceste motive. În orice caz el a grăbit-o cît a putut pe fată și, întrucît i se făcuse desigur lehamite să-și tot tîrască ceramica după el, și-a copleșit logodnica cu toată

ceramica mamei sale. Domnişoara Barnett care nu mai fusese niciodată pînă atunci peţită cu ceramică îl arătă cadourile tatălui ei, care se arătă mult mai impresionat de ele decît fiica sa.

Îl descusu pe logodnicul fiicei sale şi descoperi că prin părţile de unde o adusese pe aceasta mai exista încă multă ceramică bună. Remarcă de asemenea că tînărul nu era lipsit de cunoştinţe în materie de ceramică dar că nu manifesta nici un interes pentru aşa ceva. Dl. Barnett procedă energic. Nu-i surîdea ideea de a avea un ginere cîrnăţar, în schimb era cu totul măgulit de a avea unul angajat în comerţul cu ceramică. De aceea îl anunţă că-şi va da consimţămîntul la căsătorie dacă Joseph Joel va aduce de la maică-sa suficientă ceramică pentru a deschide o prăvălie în Hull. Mai mult, dl. Barnett promise că va finanţa afacerea. Joseph Joel renunţă la vechea sa ocupaţie, se căsători cu domnişoara Barnett şi închirie un mic magazin cu camere de locuit deasupra. De la ceramică îşi extinse comerţul la mobilă şi obiecte de artă, învăţînd tainele mărfurilor sale pe măsură ce le achiziţiona. El se ocupa cu cumpărări-vînzări; soţia sa era trezorier, sarcină care la început consta în mare parte în a-l convinge pe tatăl ei să le pună, din cînd în cînd, bani la dispoziţie. Afacerile şi reputaţia familiei Duveen au crescut în acelaşi ritm cu numărul membrilor săi. S-au născut opt băieţi şi patru fete. Cel mai mare dintre ei era Joseph, viitorul lord Duveen of Millbank şi cel mai mare negustor de artă din istorie, care văzu pentru întîia oară lumina zilei la etajul magazinului de ceramică şi mobilă în ziua de 14 octombrie 1869.

După ce şi-a lansat cu succes primul negoţ, soţia fierarului s-a simţit îndreptăţită să întreprindă un altul. Ea a hotărît că Henry tre-

buie să urmeze un curs de instruire sub conducerea lui Joseph Joel după care să plece în America. Dacă englezii bogaţi cumpărau ceramică, înseamnă că şi americanii bogaţi vor cumpăra, se gîndea ea. În 1876, după cîţiva ani de ucenicie în Hull, Henry a debarcat la Boston. Acest om mărunt, rotofei, cu platfus şi cu o mustaţă de morsă, care nu fusese niciodată la şcoală şi care vorbea engleza cu un accent gutural olandez, avea să devină în numai cîţiva ani confidentul şi consilierul în achiziţii de artă a doi dintre cei mai inaccesibili oameni din America, bătrînul J.P. Morgan şi Benjamin Altman precum şi al unui grup de oameni ceva mai sociabili, cum erau Collins P. Huntington, P.A.B. Widener şi George J. Gould. Nu s-a pomenit ca Henry să fi făcut vreodată vreun cadou, dar cu toate acestea a izbutit să-şi creeze o reputaţie de binefăcător ca un adevărat Moş Crăciun. Curînd clienţii săi şi tovarăşii săi de breaslă au început să-i spună afectuos Unchiul Henry. Cînd a sosit la Boston era doar un biet emigrant olandez care abia dacă vorbea englezeşte, în schimb poseda multă ceramică. La Boston nu era însă nici o domnişoară Barnett căreia să i-o dăruiască, aşa încît începu să meargă cu ea din magazin în magazin în chip de vînzător ambulant. Arhitecţilor şi decoratorilor din Boston le-a plăcut faianţa sa cu delicatele ei desene albastre şi încîntătoarele scene de gen olandeze. După ce a parcurs cu conştiinciozitate Bostonul s-a hotărît să-şi încerce norocul şi la New York. A închiriat pe Maiden Lane o cameră la etajul al treilea al unei clădiri cu depozit la mansardă şi şi-a instalat un magazin acolo, extinzîndu-şi în acelaşi timp preocupările la diferite feluri de porţelanuri şi la mobilier. După mai puţin de un an petrecut la New York se simţea suficient de încurajat încît să scrie acasă: „Acesta e un loc bun şi sper că
 vom face aici afaceri excelente." Mulţi ani

mai tîrziu nepotul său Joseph a înrămat această scrisoare şi a atîrnat-o pe perete în biroul său din galeria de pe Fifth Avenue.

„Afacerea cea bună" a început probabil în ziua cînd un domn scund, voinic şi cu lentile groase la ochelari, care aştepta să-şi tragă răsuflarea după ce urcase cu greu cele trei etaje pînă la apartamentul Unchiului Henry de pe Maiden Lane, spuse că-l interesau porţelanurile chinezeşti. Tot asta îl interesa şi pe Henry Duveen, aşa încît amîndoi au avut cu această ocazie o îndelungată convorbire ca între cunoscători, la sfîrşitul căreia vizitatorul cumpără două vase antice chinezeşti de aramă smălţuită. Vizitatorul nu era altul decît magnatul magazinelor universale Benjamin Altman, iar de la această vizită a urmat treptat achiziţionarea de către Altman — tot prin Unchiul Henry — a renumitei sale colecţii de porţelanuri chinezeşti. Cele două vase de aramă se află acum în colecţia Altman la Metropolitan Museum. „Cariera de colecţionar a d-lui Altman a început în 1882, afirmă ghidul oficial al colecţiei, cu achiziţionarea a două vase smălţuite chinezeşti numerele 44 şi 45 vitrina C, camera 1) pe care, din motive sentimentale le-a păstrat apoi ca pe începutul unei mari întreprinderi... Ele prezintă interes ca fiind primele obiecte de artă care au atras atenţia d-lui Altman şi acesta le-a privit întotdeauna cu afecţiune ca pe un nucleu din care s-a dezvoltat mai tîrziu întreaga sa colecţie." E de la sine înţeles că Altman îl privea pe unchiul Henry cu cel puţin tot atîta afecţiune. Altman era holtei şi retras. N-avea o viaţă socială de care să se vorbească şi aproape că nu se bucura de viaţă. Curînd după moartea acestuia lordul Duveen spuse unui reporter : „Deşi a cheltuit milioane pe artă, călătorea ca un turist al agenţiei Cook". Partenerul de afaceri şi urmaşul lui Altman, Michael Friedsman nu i-a iertat niciodată lui Duveen aceste cuvinte. Ele

reprezintă un gen de remarcă pe care Unchiul Henry n-ar fi fost în stare s-o facă niciodată, dar de la care nepotul său Joseph nu se dădea în lături, ceea ce a şi făcut de altfel să nu se bucure niciodată de o asemenea poreclă afectuoasă. Lordului Duveen i s-a spus în multe feluri îm timpul vieţii sale, dar nimeni nu l-a numit „Unchiul Joseph", nici măcar nepoţii şi nepoatele sale. Încăpăţînarea lui Altman de a nu cheltui bani pentru propria sa persoană era atît de mare, încît e posibil ca ea să-i fi grăbit sfîrşitul. La vîrsta de 73 de ani, aflîndu-se la o staţiune din Thousand Islands s-a îmbolnăvit. Doctorul său curant fiind în Europa, l-a rugat pe un doctor de acolo să cheme un medic din New York, pe care, fără să menţioneze numele de Altman, să-l întrebe ce onorariu ar pretinde pentru a veni pînă acolo să îngrijească un pacient. Medicul newyorkez, care era întîmplător un prieten de-al medicului curant al lui Altman a pretins un onoriu de o mie de dolari pe zi. Lui Altman onorariul acesta i s-a părut exagerat şi s-a decis pentru medicul local, ale cărui servicii erau la un preţ mai rezonabil. În momentul cînd Altman a putut fi transportat la New York boala sa progresase prea mult pentru a mai putea fi eficient tratată. Probabil că s-a consolat cu gîndul că murind realiza o economie considerabilă. Întorcîndu-se din Europa medicul curant al lui Altman s-a îngrozit cînd a aflat de moartea pacientului său. „De ce nu şi-a dezvăluit numele ? îl întrebă el pe un membru al familiei. Dacă ar fi făcut-o, dr. A ar fi venit bineînţeles imediat, fără să-i pese de onorariu."

Se pare că Altman găsise în Unchiul Henry un adevărat prieten după placul inimii. Unchiul Henry era un vizitator obişnuit al reşedinţei sale de pe Fifth Avenue unde se desfătau amîndoi ore în şir discutînd in idiş despre ceramică. În tranzacţiile sale cu J.P.
55 Morgan, Unchiul Henry se mulţumea însă cu

engleza sa destul de proastă. Deşi în convorbirile cu Morgan, Unchiul Henry nu regăsea căldura ceasurilor petrecute împreună cu Altman, el a izbutit totuşi să-i trezească acestuia un puternic interes pentru ceramică. De fapt, înainte de moartea Unchiului Henry colecţia lui Morgan ajunsese de cîteva ori mai mare decît cea a lui Altman. Unchiul Henry nu-şi permitea să treacă pe la Morgan pe acasă ca din întîmplare aşa cum se ducea la Altman. Acesta avea obligaţii sociale mai numeroase dar îl invita adesea la micul dejun. Morgan se considera un adevărat Lorenzo Magnificul al colecţionarilor americani explorînd împreună cu Unchiul Henry multe alte domenii în afara ceramicii. Pe vremea aceea, Unchiul Henry era socotit un mare negustor nu numai de ceramică ci şi de mobilă, în asemenea măsură încît în 1882 el a mobilat chiar o casă pe Madison Avenue pentru Morgan. Domnişoara Belle da Costa Greene — bibliotecara lui Morgan — îşi amintea de un incident care demonstra nu numai permanentul progres al spiritului critic al Unchiului Henry ci şi obiectivitatea sa. După moartea bătrînului Morgan, fiul acestuia a dorit să decoreze din nou casa de pe Madison Avenue. Ştiind că Unchiul Henry făcuse operaţia iniţială şi ştiind şi cît de mult ţinuse tatăl său la acesta, îl chemă tot pe el pentru a o remobila. Domnişoara Green îi însoţi în vizitarea casei. „Ei, Unchiule Henry, ce părere ai?" îl întrebă ea cînd isprăviră. „E îngrozitor" — spuse Unchiul Henry şi fără să se sperie de ororile din jurul său se apucă să corecteze greşelile de gust pe care chiar el şi fostul său patron le comiseseră împreună.

Mutarea Unchiului Henry de la Boston la New York a avut loc în acelaşi timp cu a lui Joseph Joel de la Hull la Londra. Dl. Barnett care părea să fie cu cămătar cu imaginaţie s-a gîndit că după doisprezece ani petre-

cuți la Hull era cazul ca ginerele său să-și încerce norocul și într-un mare oraș. Joseph Joel Duveen era un om voluntar și irascibil dar a procedat așa cum l-a sfătuit socrul său; și-a transferat stocul într-un magazin de pe Oxford Street și întocmai ca pe vremuri și-a instalat familia în camerele de deasupra. Trebuie să fi fost acolo o adevărată harababură deoarece stocul crescuse enorm: mobilă englezească, franțuzească și italienească, tapiserii franțuzești și gotice, porțelanuri chinezești peste care pluteau arome amestecate de catifele italienești și de piei de Cordoba; la toate acestea se adăugau 14 opere restaurate ale unor meșteri artizani dispăruți și care deveniseră de curînd 14 „Duveeni". Fosta domnișoară Barnett mai patrona încă de la tejghea, mînuind registrele și banii. Joseph Joel era preocupat exclusiv de cumpărări fără să se arate prea îngrijorat de suprastocare, trăsătură pe care avea să o moștenească și fiul său mai mare. Avea credința nezdruncinată că va fi în stare să vîndă mărfurile odată ce le achiziționase. Ca și fiul și succesorul său, el nu considera niciodată că a cumpărat îndeajuns; cît despre complicațiile financiare, era întotdeauna dispus să le lase pe seama soției sale la fel cum fiul său mai mare avea să le lase în grija contabililor săi. Joseph Joel și soția lui erau într-o permanentă neînțelegere cu privire la asigurarea averii lor. Joseph refuza să-și închipuie că ar fi posibil să survină vreun incendiu drept care respingea cu încăpățînare să-și asigure bunurile. Un incendiu însă tot a avut loc și încă unul grav de tot care i-a adus într-o situație aproape disperată. Soția sa a fost cea care i-a venit în ajutor pentru a salva firma. Preocuparea lui Joseph Joel de a achiziționa mărfuri îi dăduse acesteia posibilitatea să pună din cînd în cînd deoparte anumite
 sume de bani, astfel încît în această criză ea

a avut suficiente fonduri pentru a efectua reparațiile necesare și a reface stocul, izbutind să pună lucrurile din nou pe roate. După această nenorocire proprietatea Duveen a fost însă generos asigurată.

Cele patru fete Duveen au fost toate trimise la școală, în schimb băieții — Joseph, Charles, John, Louis, Edward Joseph, Benjamin, Henry și Ernest — n-au primit decît o educație foarte sumară. Joseph a frecventat cîtăva vreme cursurile de la Brighton College pe care l-a părăsit însă la vîrsta de 17 ani. Din fragedă copilărie adevărata lor hrană a fost de fapt înțelepciunea cuprinsă în inventarele tatălui lor. Au fost puși la treabă în magazin, trimiși după comisioane, puși să ambaleze, să șteargă praful, să învețe prețurile și să studieze tehnica de vînzare a tatălui lor. Ajunși la adolescență au devenit cu toții foarte certăreți. Un consiliu de familie — își amintește un observator — devenea de obicei o încăierare în toată regula. Hotărîrea tatălui era totuși cea care sfîrșea întotdeauna prin a triumfa. Mai tîrziu lui Joseph îi plăcea să povestească cît de sever fusese tatăl său. Își amintea că pe vremea cînd se așezau cu toții la masă în locuința lor din Oxford Street, tatăl său începea masa cu porunca: „Să nu cumva să scoată vreunul din voi o vorbă pînă nu-l întreb eu." Deoarece simțea că ei nici nu prea au ce-i spune, la masă se lăsau deseori tăceri prelungite. O altă amintire a lui Duveen era legată de vizita făcută împreună cu tatăl său la bătrînul J.P. Morgan în casa acestuia din Londra, la Prince's Gate. Unchiul Henry, care devenise în perioada aceea prietenul preferat al lui Morgan, îi povestise acestuia că fratele lui era, imediat după el, cea mai distinsă autoritate în materie de porțelanuri chinezești. Asta l-a făcut pe Morgan să-l pună pe Joseph să examineze cinci cupe de porțelan chinezesc pe care tocmai le cumpărase. El îi conduse pe cei doi

Duveen — tată și fiu — în biblioteca sa. „Unchiul Henry spune că știi o mulțime de lucruri cu privire la porțelanurile chinezești, îi spuse el lui Joseph Joel. Ei bine, iată cinci cupe. Trei sînt autentice și două sînt imitații. Dacă ești un astfel de expert spune care sînt veritabile și care nu". Joseph Joel cercetă atent cupele, apoi ridică bastonul și sparse două dintre ele. Se oferi apoi să le plătească în cazul că le-ar fi spart pe cele bune.

Afacerile de pe Oxford Street prosperau. Apariția lui William Morris și a tapetelor sale, îi dădu posibilitatea lui Joseph Joel să dea și el în cele din urmă o mare lovitură cu tapiseriile. Goana după tapetele lui W. Morris îi făcu pe proprietarii conacelor englezești să se debaraseze de tapiseriile lor cît mai repede cu putință. Joseph Joel le cumpără pe toate la un preț de nimic și așteptă în liniște să treacă furia. Apoi începu să le vîndă cu profituri frumoase amatorilor de tapiserii. Faima sa se răspîndi atît de mult încît aristocrația și curtea regală începură să se intereseze de magazinul său. El își dobîndi trei patroni distinși: prințul de Wales, mai tîrziu Edward al VII-lea și doi dintre prietenii apropiați ai prințului: lordul Esher și un om de afaceri, Sir Ernest Cassel — unul din bunicii actualei Lady Mountbatten. În mediul comercial circulă chiar o legendă cu privire la prima sa întîlnire cu prințul de Wales. Într-o zi un domn cam de vîrsta lui Joseph Joel intră în magazin, îi arată proprietarului o bijuterie și-l întrebă dacă e dispus să-i plătească o sută de lire sterline pe ea. Joseph Joel examină mai întîi bijuteria apoi pe vizitator pe care îl întrebă de unde o are. „Nu contează asta, spuse vizitatorul. E a mea și vreau s-o vînd. Îmi dai 100 de lire?" „Nu, spuse Joseph Joel, valorează mult mai mult decît atît, vă dau cinci sute de

lire". Legenda pretinde că negustorul nu l-ar fi recunoscut pe ilustrul vizitator. Cei care l-au cunoscut bine pe Joseph Joel se îndoiau însă de aceasta. Ei sînt de părere că acesta era aproape sigur că solicitatorul nu era altul decît prinţul de Wales. În orice caz, în 1901, cînd prinţul deveni rege, i-a încredinţat lui Joseph Joel o bună parte din decorarea celebrei biserici Westminster Abbey în vederea solemnităţii încoronării. Acest lucru l-a făcut dintr-o dată pe Joel cel mai de vază decorator din Anglia. Pentru aceasta precum şi pentru alte servicii, regele l-a înnobilat. Fostul negustor de mezeluri, fiul fierarului olandez deveni astfel Sir Joseph Joel Duveen. Mai tîrziu fiul său Joseph deveni cavaler şi în cele din urmă fu ridicat la rangul de pair de către regele George al V-lea. Unchiul Henry se afla de asemenea în excelente relaţii cu regele George, relaţii cimentate mai ales prin pasiunea amîndurora pentru colecţionarea de timbre. Vărul regelui, Nicolai al II-lea ţarul Rusiei era şi el un pasionat colecţionar de timbre, şi deveni şi el prietenul Unchiului Henry. Unchiul Henry îşi amintea serile liniştite petrecute la Buckingham Palace, cînd el şi regele lucrau împreună la albumul lor, în timp ce regina Maria broda. I se învălmăşea în amintire imaginea capetelor lor aplecate deasupra timbrelor. În timpul acestor întîlniri, deşi de fapt el nu făcea parte din familie, trebuie să se fi simţit aproape ca un văr. După moartea Unchiului Henry colecţia de timbre pe care o lăsase soţiei sale a fost vîndută pentru un milion cinci sute de mii de dolari. Colecţia regelui George se află încă la Palatul Buckingham, dar nu se ştie ce s-a mai întîmplat cu colecţia lui Nicolai al II-lea. Duveenii au iubit-o mult pe regină. Regina Mary a fost prietena şi patroana lui Joseph Duveen. Ani în şir ea nu a vizitat niciodată o galerie de artă fără să fie însoţită de el,

Firma „Fraţii Duveen" negustori de mobilă şi obiecte de artă — a fost întemeiată în 1879, cu doi asociaţi: Joseph Joel Duveen, patronul magazinului din Oxford Street şi Unchiul Henry, patronul magazinului din Maiden Lane. În 1886 Joseph Joel îl trimise pe fiul său Joseph, pe atunci în vîrstă de 17 ani, în prima sa călătorie în America, pentru un stagiu de cîteva luni la Unchiul Henry şi pentru a-i da în acelaşi timp posibilitatea de a cunoaşte ţara, o ţară al cărui interes pentru artă avea să fie stimulat într-o măsură fără precedent tocmai de acest tînăr care avea să-i revoluţioneze totalmente gustul. Călători cu vasul „Etruria" al societăţii Cunard despre care auzise o mulţime de lucruri, însă fu dezamăgit de proporţiile sale reduse. La fel de dezamăgit se arătă şi înaintea proporţiilor modeste ale magazinului Unchiului Henry. Faptul că magazinul li se păruse foarte bun atît lui Altman şi lui Morgan cît şi Unchiului Henry nu-l impresionă pe Joseph. Înainte ca Unchiul Henry să afle măcar despre ce e vorba, magazinul a fost mutat în grabă din Maiden Lane într-un local de pe Fifth Avenue, pe care Joseph îl considera mult mai potrivit şi care era chiar sub vechiul Waldorf. Cambridge Hotel, pe vremea aceea probabil cel mai distins din New York, se găsea de asemenea destul de aproape. Cînd proprietarul dori să se asigure, Joseph cu eleganţa unui adevărat lord, eleganţă pe care regele George al V-lea o oficializează mai tîrziu, îi plăti chiria pe şase luni înainte. Chiar în ziua în care-l conduse pe unchiul său, înmărmurit de noua reşedinţă, cineva veni să se intereseze de o anumită tapiserie. Era William C. Whitney şi Joseph se despărţi de tapiserie pentru zece mii de dolari. Cînd ajunse înapoi în Anglia, îi putu raporta tatălui său nu numai că-i mutase pe „Fraţii Du-
61 veen" în cel mai elegant cartier din New

York dar şi că le făcuse rost de încă un client, care părea să aibă gust. Atitudinea Unchiului Henry faţă de înzestratul său nepot avea ceva din resemnarea cu care înfrunţi un uragan. „Băiatul acesta e un geniu, dar mă va face să-mi pierd minţile", spunea el.

Într-o zi, nu mult după întoarcerea lui Joseph la Londra, un domn îndesat, vorbind cu un pronunţat accent irlandez şi însoţit de soţia sa, o femeie micuţă, modestă şi rezervată, cu o pălărie cu pene, intră în prăvălia din Oxford Street. Păreau o pereche de la ţară împopoţonaţi cu ce aveau mai bun ca pentru o vizită la oraş. Doreau să vadă nişte paravane. Joseph Joel tocmai cumpărase cîteva din piele veche şi fină de Cordoba şi îi spuse lui Joseph să li le arate. Entuziasmată, doamna le cumpără pe toate unul după altul. În timp ce încheia afacerea, bătrînul Duven îi şopti fiului său să se intereseze repede cine erau oamenii aceia. Joseph îl iscodi pe vizitiul lor — era prima încercare de a culege informaţii utile de la servitori — obicei pe care avea să-l păstreze în tot cursul vieţii. El scrise numele clienţilor pe o bucăţică de hîrtie pe care i-o întinse tatălui său. „Vi se poate părea curios d-le Duveen că îmi trebuiesc mai multe paravane", spuse chiar atunci femeia. „De loc Lady Guinness, răspunse negustorul, aveţi multe case frumoase şi aveţi perfectă dreptate să le împodobiţi cu paravane." Cu încîntarea pe care ţi-o aduce ieşirea din anonimat, Lady Guinness îi zîmbi radioasă soţului ei. „Ai văzut Edward, spuse ea, d-l Duveen ştie cine sîntem... Cînd cu ani mai tîrziu Joseph Duveen îi povesti întîmplarea unuia dintre fiii cumpărătoarei de paravane, acesta exclamă: „De-abia acum aflu eu de unde vin toate afurisitele alea de paravane de la noi din casă".

Deoarece cumpărătorul Sir Edward Guinness — mai tîrziu lord Iveagh — era unul dintre cei mai bogaţi oameni din Anglia, bătrînul

Duveen se simți nespus de măgulit de toată această poveste, dar efectul ei fu cu totul altul asupra fiului său. Plăcerea pe care o avea tatăl vînzînd familiei Guinness paravane în valoare de mii de lire i se părea fiului meschină și lipsită de imaginație, căci el știa bine că în timp ce Guinness strîngea aceste bagatele din Oxford Street pentru sume derizorii tot el azvîrlea un milion de lire pe Bond Street mai ales la Agnew pe tablouri și sculpturi. Se poate spune fără exagerare că Guinness l-a îmbogățit pe Agnew prin achizițiile pentru faimoasa sa colecție de artă de la Ken Wood House din Hampstead Heath. Focul sacru care-i transformă uneori pe băieții de bani gata în oameni consacrați și pe oamenii de nimic în sfinți trebuie să se fi aprins și în Joseph. El luă hotărîrea să se ocupe de acum înainte de tablouri și sculpturi. Tatăl său și unchiul Henry simțeau că atîta timp cît ei nu se puteau bizui pe cunoștințe solide în materie de tablouri și sculpturi trebuiau mai curînd să se limiteze la propriul lor domeniu constituit din porțelanuri, mobilă, tapiserii și argintărie. Mai mult, își dădeau seama că afacerile cu tablouri și sculpturi sînt riscante, datorită în primul rînd dificultăților de evaluare. „Pur și simplu mi se făcea rău de la stomac să văd oameni ca lordul Iveagh cumpărînd de la noi numai obiecte de artă în timp ce toate tablourile le cumpără de la alții, spunea Joseph Duveen cîțiva ani mai tîrziu. Tatăl meu era mulțumit, Unchiul Henry era mulțumit, frații mei erau mulțumiți, dar eu nu eram". Mintea sa ca și a lor era ca o *tabula rasa* în ceea ce privește pictura, dar s-a apucat imediat să se documenteze. Începu atunci o intensă acțiune de cultivare a relațiilor cu experți, care avea să continue neîntrerupt pînă la sfîrșitul vieții sale. Cel mai cunoscut specialist în acest do-
 meniu era pe atunci dr. Wilhelm von Bode,

director la Kaiser Friedrich Museum din Berlin şi cea mai mare autoritate din lume în materie de Rembrandt. Duveen se duse mai întîi la Berlin şi-l rugă pe dr. Von Bode să îl ghideze cu sfaturile sale. Începu apoi el însuşi să-l iniţieze pe tatăl său. Cu un entuziasm nebunesc angajă firma în nenumărate tranzacţii financiare şi îl linguşi pe tatăl său cît putu mai bine ca să-l atragă de partea sa. Cumpăra ca un posedat.

Joseph Duveen îşi făcu adevăratul debut ca negustor de artă în 1901, cînd oferi cel mai mare preţ care se plătise pînă atunci pentru un tablou vîndut la o licitaţie britanică — şaptezeci de mii două sute cincizeci de dolari. Era vorba de *portretul Louisei Manners* de John Hoppner. (Deci de la început oferi preţuri mari de tot şi continuă să plătească din ce în ce mai mult tot restul vieţii.) Faptul că a fost nevoit să-şi vîndă primul tablou în pierdere nu l-a împiedicat să cumpere în acelaşi ritm. În cele din urmă, la Berlin în 1906, s-a avîntat într-o îndrăzneaţă afacere cumpărînd cu două milioane şi jumătate de dolari celebra colecţie Oskar Hainauer al cărei catalog oficial fusese pregătit de dr. Von Bode. Preţul acesta l-a consacrat pe noul venit ca o figură de prim plan în lumea artei. Duveen nu uitase să-i atragă atenţia tatălui său asupra împrejurării fericite că această colecţie cuprindea şi un număr mare de obiecte de artă. Tatăl său de-abia le putu face faţă, dar ele îl impresionară atît de mult pe bătrînul Duveen încît acesta acceptă şi tablourile. Obiectele de artă din colecţia Hainauer s-au vîndut pe loc într-un adevărat delir şi aceasta a făcut ca Duveen să-l convingă mai uşor pe tatăl său să-i permită să cumpere o altă colecţie, cea a lui Rudolphe Kann. (Joseph îşi propusese să-i explice fără întîrziere în ce consta avantajul de a cumpăra colecţii întregi în comparaţie cu achizi-

ţionarea cu bucata a tablourilor şi sculpturilor : atunci cînd cineva cumpără în bloc o colecţie renumită pentru o sumă de bani cumpărătorul prezumtiv al unui anumit obiect nu va avea nici o idee despre preţul lui aşa cum ar fi avut dacă obiectul s-ar fi vîndut separat la licitaţie publică. Îţi puteai deci fixa preţurile după voie iar cumpărătorul n-avea nici un standard după care să se orienteze.

Dar faptul concret care-l neliniştea pe bătrînul Duveen era că în timp ce depozitele sale erau înţesate cu obiecte de artă, cumpărătorii rămîneau ca şi inexistenţi, iar datoriile firmei deveniseră imense. Joseph cumpără colecţia Rudolphe Kann, la o vînzare particulară la Paris, făcînd un împrumut de alte cinci milioane de dolari pe care îl obţinu de la banca firmei. Deoarece tatăl său suferea de hipertensiune arterială, Duveen evită să i-o ridice şi nu-i aduse la cunoştinţă că această colecţie consta aproape în întregime din tablouri şi sculpturi. Totuşi tatăl său descoperi acest lucru şi bătrînul Duveen, odinioară atît de fericit să vîndă paravane şi departe de a presimţi setea de artă a milionarilor americani, înţelese că lumea sa se prăbuşeşte. La scurt timp după ce Joseph achiziţionă colecţia Rudolphe Kann tatăl său muri de apoplexie, plîns de toţi ai săi.

La cîteva luni după moartea lui Joseph Joel Duveen, Joseph Duveen cumpără fără ezitare o altă colecţie pariziană, colecţia Maurice Kann pentru care plăti trei milioane de dolari. Firma avea acum aproximativ zece milioane şi jumătate de dolari învestiţi în trei colecţii alcătuite în majoritate din tablouri şi sculpturi, despre care Unchiul Henry şi cei şapte fraţi ai lui Joseph nu ştiau mai nimic. Cunoscîndu-l pe dr. Von Bode, Joseph păstra fără doar şi poate un însemnat avantaj tactic
65 atunci cînd trata cu unchiul şi fraţii săi. Evo-

luția ulterioară a lucrurilor a dovedit că tocmai uriașa varietate a acestor trei colecții a constituit coloana vertebrală a întreprinderii lui Joseph Duveen. Pînă în ziua morții sale survenită în 1939, n-a încetat să vîndă tablouri și sculpturi aparținînd acestor colecții, achiziționarea lor atît de timpurie și vinderea lor treptată pe o perioadă de aproape patru decenii fiind considerată de toți cei familiarizați cu afacerile de artă cea mai izbitoare caracteristică a unei investiții de durată din istoria artei. În cele din urmă, 13 tablouri provenind din aceste colecții au ajuns la Altman, trei la Frick și alte cîteva la H. E. Huntington și Morgan. Ultima călătorie pe care a făcut-o Duveen în California pentru a-și vizita vechiul prieten și client Huntington a avut loc în 1926. N-a fost o călătorie de plăcere. Era prea modest pentru a crede că Huntington voia să-l vadă numai de dragul său, așa că plecă însoțit de un vagon, care cuprindea un important stoc de obiecte, multe dintre ele provenind din vechile colecții Hainauer și Kann. Duveen îi vîndu lui Huntington întregul conținut al vagonului de marfă. Nici nu se poate socoti precis de cîte ori și-a recuperat Duveen investiția sa de zece milioane și jumătate de dolari făcută pentru primele trei colecții (după cum a arătat și el, acesta fusese unul din motivele pentru care le cumpărase), profitul rezultat a rămas oricum imens.

Joseph Joel Duveen lăsă copiilor săi și Unchiului Henry o avere de aproape șapte milioane de dolari. Cînd averea a fost evaluată s-a descoperit că aproape două milioane erau bani lichizi. Restul era investit în afaceri, din care Unchiul Henry deținea 35% și Joseph 15%. Nimeni din afara familiei nu cunoaște cum s-a împărțit restul. Atîta timp cît a trăit Unchiul Henry el era capul — pro forma — al companiei iar Joseph capul —

de facto. La moartea Unchiului Henry în 1919, Joseph a cumpărat partea de 35% a acestuia şi a preluat întreaga conducere. Toate acţiunile pe care fraţii şi surorile sale le-au primit la moartea tatălui lor au fost cumpărate în cele din urmă de Joseph, aproape în întregime pe credit. O vreme cîţiva dintre fraţii lui au participat activ la afaceri, atît cît era posibil într-o firmă din care făcea parte Joseph Duveen. John a fost primul căruia i s-a plătit tot, şi în bani lichizi, după care s-a retras imediat. Ernest a mai dat o mînă de ajutor în conducerea galeriei din Paris deschisă la scurt timp după ce murise tatăl lor, apoi s-a retras şi el pentru a deveni funcţionar superior la o firmă de asigurări din Londra unde mînuia contul Duveen. Edward a lucrat în magazinul din Londra ca angajat. Charles a avut curajul să se aventureze singur într-o întreprindere de decorări interioare; Duveen îi plătea douăzeci şi cinci de mii de dolari pe an ca să nu-şi folosească numele în această profesiune. Duveen, cu ifosele sale, ignora proliferarea excesivă în care se complăcuse în cazul acesta natura: pentru el exista doar un singur Duveen şi acesta era Joseph, care nu ţinea de loc ca publicul cumpărător de artă să fie indus în eroare. Astfel Charles deveni simplu Charles din Londra. Benjamin, după ce Joseph îi cumpără partea, n-a mai fost decît un expert angajat la galeria din New York; i s-a permis însă să aibă proprii săi clienţi. Louis deveni directorul galeriei din Londra; cînd acesta muri în 1920, Duveen răscumpără pe credit partea sa din afaceri. Averea lui Louis a fost curînd ameninţată cu procese, dar numai atît, căci nici un proces nu a avut loc. Mania proceselor era o trăsătură endemică a întregii familii. Tot timpul vieţii lor fraţii şi surorile Duveen au exercitat presiuni pentru părţile lor de avere; toată viaţa sa

Joseph a căutat la rîndul său să-i țină cît mai departe de propriile-i afaceri, avînd însă grijă să le plătească din cînd în cînd diverse sume de bani. La un moment dat, de pildă, ajunsese să le datoreze o sumă totală de unsprezece milioane de dolari, din care le-a împărțit cu zgîrcenie doar o jumătate de milion, atunci cînd l-a avut la îndemînă. Cînd, totuși, ei au dorit mai mult decît le-a drămuit el sau au pretins chiar tot ce le datora, s-a încăpățînat și i-a poftit cu amabilitate să-l dea în judecată. Dar oricît de atrăgătoare părea această invitație, ei și-au dat seama că nu-și puteau permite s-o accepte. Cea mai mare parte a bugetului firmei — și chiar mai mult de atît — fusese investit în tablouri și sculpturi, or Joseph era singurul din familie care știa cé valoare avea fiecare lucru în parte sau ce beneficii putea aduce. Unica lor speranță de a obține bani lichizi rezida în posibilitatea teoretică ca Joseph să vîndă nu numai acea cantitate cu adevărat inimaginabilă de obiecte cu care își începuse comerțul ci și toate tablourile și sculpturile pe care continuase să le achiziționze. Cînd Joseph spusese : „Dați-mă în judecată", el vorbea pe jumătate serios. Procesele au dat întotdeauna culoare vieții sale ; procesele intentate împotriva lui de concurenți, de colecționari înfuriați de remarcile defăimătoare făcute de Duveen asupra gustului cu care selectaseră diverse obiecte, de cumpărători și chiar, la un moment dat, acela intentat de însuși Guvernul Statelor Unite, constituiau un acompaniament firesc al vieții sale. El însuși se bucura mult prea mult de ele pentru a refuza aceleași plăceri rudelor sale ; dar acestea nu s-au încumetat niciodată să treacă la fapte, oricît de des l-au amenințat că o vor face. Cu toate acestea amenințările lor apăreau adesea atît de reale încît Duveen se amuza aproape tot atît de mult cum ar fi

făcut-o în cazul cînd ei l-ar fi dat cu adevărat în judecată. Drept rezultat arareori se plictisea.

Nu mult după ce-şi cumpără cea de a treia mare colecţie, Joseph Duveen conştient de faptul că se află în posesia celui mai mare inventar de opere de artă pe care îl avusese vreodată un negustor, făcu o călătorie la New York cu intenţia să se stabilească acolo. El începuse mai de mult să plaseze cîteva din aceste nestemate prin intermediul Unchiului Henry care avea posibilitatea să le vîndă clienţilor americani. O dată mai mult, Unchiul Henry găsi prezenţa nepotului său în acelaşi timp emoţionantă şi inoportună. Joseph dorea ca acesta să se mute din nou. Devenit posesorul unui depozit princiar de artă, Joseph simţea că trebuie să aibă o vitrină pe măsura măreţiei renumelui său. El închirie colţul de nord-vest dintre străzile Fifty-sixth Street şi Fifth Avenue, curăţă terenul şi ridică acolo o replică a Ministerului de marină. Unchiul Henry era consternat de grandomania nepotului său, dar optimismul şi impetuozitatea acestuia îl copleşeau. „Gata, l-am vîndut", îi spuse Joseph referindu-se la inventarul său. „Tu vinzi totul, spuse Unchiul Henry dezarmat. Arată-mi chitanţa de vînzare!"

Între timp, în aventurile sale sentimentale Joseph se dovedea nu mai puţin imprevizibil decît în afaceri. În 1899 era logodit cu fiica lui Isaac Lewis, unul dintre proprietarii multimilionari de mine de aur din Africa de Sud. Nunta urma să aibă loc la Londra. Mătuşa lui Duveen, Dora, soţia Unchiului Henry, plecă special pentru acest eveniment la Londra luîndu-şi drept însoţitoare o tînără prietenă, încîntătoarea Elsie Salamon, fiica unui negustor newyorkez de tutun cu posibilităţi destul de modeste. Domnişoara Salamon tocmai se pregătea de călătoria de întoarcere, cînd, la una din petrecerile dinaintea nunţii, Duveen a întîlnit-o. Efectul asupra sa a fost atît de

puternic încît el desfăcu imediat logodna cu domnişoara Lewis, şi cu consimţămîntul domnişoarei Salamon o luă în căsătorie. Căsnicia a durat toată viaţa lui Duveen. Familia Duveen a avut un singur copil, o fată, pe care au numit-o Dorothy; actualmente ea este căsătorită cu un chirurg şi locuieşte la Londra ca şi Lady Duveen.

Pe vremea lui Joseph, fraţii Duveen nu făceau niciodată reclamă unor anumite mărfuri şi nu angajau nici un fel de vînzători. La început toate vînzările cu excepţia celor de obiecte neînsemnate, erau conduse chiar de Duveeni: Unchiul Henry, Joseph şi Benjamin la New York, Louis la Londra, Ernest la Paris. Restul personalului — după cum afirmă un fost membru al său — consta din „domni uşieri care pur şi simplu se plimbau încoace şi încolo şi aflau multe". Acest obicei se extindea chiar şi la depozite. Într-o zi, pe la începutul lui 1910, un funcţionar din rîndul personalului angajat acolo, nemulţumit după o ceartă cu Benjamin, a intrat în restaurantul lui Delmonico, ca să se liniştească. În timp ce se afla în restaurant a dezvăluit oberului din sală unele nereguli cu privire la nişte importuri ale lui Duveen; după ce au discutat un timp despre ele, cei doi s-au hotărît să meargă la William Loeb Jr., controlorul vamal al portului New York pentru a face o reclamaţie. Acesta acceptă plin de interes să-i asculte pentru că pînă în 1909 toate comorile de artă erau impozabile iar importurile lui Duveen despre care era vorba intraseră în ţară înainte de anul 1909. Ca urmare a denunţului acestui funcţionar asupra lui Duveen s-a abătut din senin un dezastru de neînchipuit: este vorba de celebrul caz de contrabandă Duveen, care pînă la urmă a făcut ca familia să plătească Guvernului Statelor Unite cea mai mare amendă din toată istoria jurisprudenţei americane de pînă atunci. La ora patru în după

amiaza zilei de joi 13 octombrie, o patrulă de trei agenţi vamali şi trei agenţi speciali de la Procuratura Districtuală a Statelor Unite pătrunse în biroul „Fraţilor Duveen" cu mandate de percheziţionare a locuinţei şi anexelor şi cu dreptul de confiscare a unor obiecte de artă. În spatele clădirii au tras vagoanele care au fost încărcate cu registre şi documente referitoare la toate afacerile firmei din ultimii ani. Noii sosiţi aveau de asemenea mandate de arestare pentru: Joseph, Benjamin, Louis şi Unchiul Henry Duveen, sub acuzaţia că trei vase chinezeşti de porţelan fuseseră introduse în ţară cu ajutorul unor facturi frauduloase la 10 februarie 1908, cu mult sub valoarea lor reală. Valoarea pentru care se plătise vama era de o mie o sută de dolari, în timp ce valoarea reală — adică preţul plătit pentru vase în Europa — se ridica la nu mai puţin de douăzeci şi opt de mii de dolari.

Benjamin, care trebuie să fi regretat amarnic că n-a fost mai conciliant cu funcţionarul de la depozit, era unicul Duveen care se afla la data acea în galerie. El a fost arestat, dus la biroul procurorului districtual şi pus în libertate în schimbul unei cauţiuni de cincizeci de mii de dolari pe care avocaţii firmei Stern & Corbitt au oferit-o imediat, dînd drept garanţie averea imobiliară. Joseph şi Louis Duveen se aflau amîndoi în Anglia, iar Unchiul Henry urma să sosească din Anglia chiar în noaptea aceea pe „Lusitania". Pe la ora 10 cînd vaporul intră în port, vameşii îl aşteptau gata pregătiţi să-l aresteze. S-au urcat pe vapor înainte de intrarea în port şi l-au adus pe Unchiul Henry pe mal într-un cutter al percepţiei. Cauţiunea sa se ridică la şaptezeci şi cinci de mii de dolari. Îşi dădu semnătura pentru ea după care merse acasă şi încercă să doarmă puţin. În dimineaţa următoare, Unchiul Henry şi-a dat seama că pentru a putea să-şi croiască drum cu sorţi

de izbîndă printre toate greutăţile care-l ameninţau era absolut necesar să fie reprezentat de o firmă mai impunătoare decît Stern & Corbitt. I-a rugat deci pe cîţiva prieteni mai distinşi să-i dea o sugestie. Cinci dintre aceştia i-au alcătuit o listă cu firme de avocaţi. Numele firmei Stanchfield & Levy apărea pe toate cele cinci liste şi Unchiul Henry se hotărî s-o aleagă pe aceasta. În cercurile judiciare se povesteşte că atunci cînd Unchiul Henry angaja un avocat, îl plătea întotdeauna cu mai mult decît se cuvenea. Trecu pe la biroul eminentului John B. Stanchfield să-l roage să se ocupe de cazul său. Stanchfield tocmai angajase un asociat tînăr şi în timp ce Unchiul Henry aştepta în salonul de primire, avocatul discuta cu tînărul cît trebuie să-i ceară pentru un angajament. „Du-te şi vorbeşte cu el, spuse Stanchfield în cele din urmă. Încearcă să-l convingi pentru zece mii de dolari". Tînărul ieşi, îşi petrecu ziua cu Unchiul Henry, vorbi puţin despre proces, iar în cele din urmă ridică problema banilor. Unchiul Henry îl întrebă politicos cît considera dl. Stanchfield că trebuie să fie onorariul de angajament. „Zece mii", spuse tînărul. „Dolari sau lire?" întrebă Unchiul Henry. Pe loc, prin simpla rostire a celor două silabe — tînărul deveni profesionist. „Lire", spuse el, la care Unchiul Henry încuviinţă dînd din cap.

O altă întîmplare amuzantă în legătură cu procesul s-a datorat faptului că ofiţerul vamal, neavînd prea clară noţiunea valorii operelor de artă care intrau în portul New York, îl considera de cîtva timp pe Unchiul Henry ca pe expertul său. Toate visele şi dorinţele nemărturisite pe care firmele de artă rivale le nutriseră atîta timp împotriva Duveenilor păreau să se îndeplinească atunci cînd începu celebrul proces de contrabandă; toţi erau în culmea fericirii. Veselia lor homicidă era cu atît mai mare cu cît Unchiul Henry în sfaturile pe care le dădea celor de la

biroul vamal, nu uita niciodată să facă evaluări foarte ridicate asupra tuturor operelor importate de concurenții săi. Reieșea acum că fusese ceva mai modest în ceea ce îl privea pe el. Unii dintre rivalii lui Duveen nu scăpară prilejul să reamintească faptul că: tot timpul cît avusese calitatea de a aprecia importurile pe care le făceau ei, Unchiul Henry le împărțea din belșug maxime pioase ca unul care se simte imaculat. Una dintre acestea era: „Evitați procesele", un sfat care ignora cu dezinvoltură faptul că Duveenii erau ei înșiși permanent implicați în cîteva procese. E ușor de înțeles cum și-a dobîndit Unchiul Henry porecla familiară. Era plinuț, fața sa respira buna dispoziție și mustața sa gen Bairnsfather aparținea tipului de om obișnuit să stea în fotolii mari și să-și legene copiii pe genunchi. Cînd s-a iscat procesul pentru contrabandă, cîțiva oameni cu reputație de oameni insensibili s-au arătat totuși dispuși să meargă oricît de departe și să facă orice sacrificiu pentru Unchiul Henry.

Procesul a durat mai mult de un an. Duveenii au fost acuzați de a fi avut obiceiul să evalueze obiectele de artă pe care le importau cu mult sub adevărata lor valoare. S-a mai reamintit și faptul că obișnuiau să trimită peste hotare frumoase scrinuri vechi ale căror sertare încuiate conțineau picturi sau tapiserii rulate, lăsate pasămite din neglijență și apoi uitate acolo. Guvernul susținea că fiecare transport care cuprindea fie și un singur obiect evaluat mai prejos de prețul său real trebuie să fie taxat. Pretențiile înfățișate de guvern firmei Duveen au pornit de la șase milioane de dolari, apoi au urcat la opt și în cele din urmă au atins zece milioane. După tratative îndelungate și pline de răbdare, avocații fraților Duveen au scăzut pretențiile guvernului pînă la suma modestă de un milion două sute de mii. În momentul acela

copoii guvernului au descoperit că o tapiserie pe care Duveenii o vînduseră lui George J. Gould fusese şi ea subevaluată. Aceasta a urcat pretenţia finală la un milion patru sute de mii de dolari. (În cele din urmă guvernul s-a consolat de a nu fi obţinut cele zece milioane pe care le ceruse, trîntind cîte o amendă de zece sau cincisprezece mii de dolari fiecărui Duveen care participa încă la afaceri.) Duveenii nu aveau un milion patru sute de mii de dolari la îndemînă. În acest moment dificil aureola personalităţii binevoitoare a Unchiului Henry i-a ajutat să iasă din impas. Era mult pentru o aureolă dar nu pentru cea a Unchiului Henry. J.P. Morgan îi trimise vorbă unuia din avocaţii fraţilor Duveen să vină să-l viziteze în biroul său particular de la ultimul etaj al Trustului bancherilor, de pe străzile Wall şi Nassau. Cînd avocatul intră în încăpere îl găsi pe marele om la biroul său. Cu această ocazie, Morgan a apărut ca un fel de Gumpy cu maniere înfricoşătoare, dar cu o inimă de aur. L-a străpuns pe vizitator cu ochii săi negri pătrunzători şi a bombănit : „Aveţi de gînd să-l scoateţi din impas pe Unchiul Henry?" Avocatul răspunse că n-ar dori nimic mai mult pe lume dar că guvernul pusese un obstacol neînsemnat în cale. „Salvaţi-l, salvaţi-l", strigă Morgan. Avocatul începu atunci să se refere cu mai multă precizie la obstacol. Va pretinde un milion patru sute de mii de dolari — fu nevoit el să spună. „Trebuie să-l salvăm, continuă Morgan încăpăţînat. Chauncey Jones se va îngriji de asta. „Chauncey Jones era electricianul şi omul de încredere al lui Morgan, dar s-a dovedit cu această ocazie că era pe lîngă toate acestea şi un om de talent. Cînd patronul său îi ceru să facă rost de un milion patru sute de mii de dolari pentru Stanchfield &Levy, nici n-a clipit. A întrerupt contactele electrice şi a dat fuga la First National Bank.

A doua zi, Stanchfield — al cărui birou se afla pe Broadway la numărul 120, cu unul sau două blocuri mai departe de Trustul bancherilor — a primit într-un plic, care nu conţinea nici o altă explicaţie, un cec de un milion patru sute de mii. Unchiul Henry era salvat. O dată cu el şi Joseph Duveen, de care Morgan nu se interesa în mod deosebit, dar magnatul n-a avut ce face.

În timpul acesta toţi rivalii lor din lumea artei erau convinşi că se isprăvise cu Duveenii. Joseph Duveen, care cu zece ani în urmă fusese un simplu negustor de mobilă, afirmase lucruri nu tocmai măgulitoare despre operele de artă pe care le posedau rivalii săi. Deoarece le apărea acum ca distrus pentru totdeauna ei începură prematur să facă totală abstracţie de el. Bineînţeles că perspectivele nu erau promiţătoare pentru Duveeni şi moralul Unchiului Henry se cam şubrezise. Dar Joseph rămînea netulburat. Incontestabila măreţie a instituţiei îi aducea ea singură suficiente satisfacţii lui Duveen, care iubea grandiosul oriunde îl întîlnea. „Cine altcineva şi-a permis să aibă un local atît de mare?" îl întrebă el pe unul dintre duşmanii săi care se arătau prietenoşi, la numai cîteva zile după terminarea procesului. La această întrebare n-a urmat nici un răspuns; rivalii săi îi recunoşteau superioritatea. Nepotul încercă să-i dea curaj şi unchiului. Hora nu s-a sfîrşit încă, spunea el. Sublinie apoi că nici Morgan, nici Altman, nici Widener sau Gould nu se lăsaseră convinşi că Duvenii ar fi comis o crimă, deci n-aveau nici un motiv să se simtă obligaţi să riposteze. Arătă de asemenea că nici una din operele de artă din posesia lor nu purta nici o culpă, ba mai mult, tocmai acum cînd operele de artă ajungeau adesea în mîna unora care puteau fi numiţi contrabandişti în sensul strict al cuvîntului devenea mai urgent decît oricînd să fie recu-
75 perate. În afară de asta, el considera că

Duveenii erau victimele unei feste strecurată în cronologia legală; întrucît în 1909 s-a votat o lege care prevede să nu se perceapă nici o taxă pe operele de artă mai vechi de 20 de ani reiese clar că Guvernul Statelor Unite îi penalizase pe Duveeni pur şi simplu pentru că o prevăzuseră înaintea altora. (În 1930 legea s-a extins asupra tuturor operelor de artă de peste 100 de ani care urmau să fie scutite de taxe.) Înainte de 1909 pentru a evita să plătească taxele vamale exorbitante, însuşi Morgan a preferat să păstreze multe din operele sale de artă în casa sa din Londra. Dar Duveenii se simţeau educatori, ei începuseră doar să educe gustul american şi nu-şi puteau îndeplini cum trebuie menirea dacă-şi păstrau operele de artă la Londra. Pentru a-i arăta Unchiului Henry în ce companie bună se aflau. Duveen i-a amintit că numai cu cîţiva ani înainte doamna Jack Gardner din Boston încercase şi ea un sentiment de revoltă la fel de întemeiat împotriva sistemului vamal. De mult timp încercau prietenii ei din Italia să-i cumpere o frescă de Piero della Francesca. Guvernul Italian voia să păstreze fresca în Italia, dar în cele din urmă, în 1906, prietenii d-nei Gardner au izbîndit. Cînd tabloul sosi în sfîrşit la New York, împreună cu nişte tapiserii din colecţia Charles M. Ffoulke şi cu bustul de marmură al cardinalului Riario sculptat de Verrocchio, agenţii vamali nu găsiră altceva mai bun de făcut decît să pună nişte taxe imense pe achiziţiile ei. Un editor din Boston interveni atunci cu indignare:

„După ce a achitat taxele vamale de o sută cincizeci de mii de dolari pe vechii maeştri, evaluaţi la optzeci de mii de dolari, probabil că d-na J. L. Gardner şi-a dat brusc seama ce ofensă teribilă adusese glorioasei republici, încercînd să importe opere de artă. Legea acestei republici este foarte strictă cu orice persoană pe rînd, care ar avea îndrăzneala să aducă pe acest pămînt tablouri şi statui sau orice alte opere remarcabile şi demne de interes. Tot ce le

rămîne de făcut acestor persoane, în cazul cînd doresc să fie privite favorabil de lege, ar fi să importe cîini. Un bulldog care-şi arată colţii, cu privirea înceţoşată, cu picioarele nesigure şi temperament nesuferit, evaluat la zece mii dolari, poate fi importat fără taxe. Un pudel care schiaună, urlă şi muşcă şi care nu foloseşte nimănui pe lume, nici măcar sieşi, evaluat însă la opt mii de dolari poate fi şi el importat fără vamă. Un dachshund obez, dizgraţios şi scîrbos în valoare de cinci mii de dolari poate de asemenea fi importat fără nici o taxă. Este deci indicat ca toţi cetăţenii buni şi prosperi să-şi cheltuiască banii decorînd pămîntul libertăţii cu o astfel de „artă", iar dacă animalele mai au şi „pedigree" serviciul vamal nu se va mai amesteca cu nimic. În schimb, orice milionar care încearcă să importe opere le Tiţian, Rubens sau Turner, se poate considera fericit cînd scapă de puşcărie. Toate acestea sînt mărturia faptului că sîntem o naţie plină de logică, care ştie să gîndească şi este deosebit de inteligentă."

Dar după cum a observat şi Joseph Duveen necazurile nu vin niciodată singure ci în lanţ. Cînd ecourile procesului de contrabandă începură să se stingă, firma suferi două lovituri care se dovediră şi mai grave. Deşi angajat în numeroase afaceri cu Duveenii, Morgan îşi permise să moară în 1913. A fost singura dată cînd l-a părăsit pe Unchiul Henry. Datora firmei un sfert de milion de dolari, datorie achitată imediat de urmaşii săi din averea moştenită, dar un sfert de milion de dolari era nimica toată în comparaţie cu cît ar fi cîştigat Duveenii dacă Morgan ar mai fi trăit. Cîteva luni mai tîrziu, Duveen suferi altă lovitură, la fel de grea, poate chiar mai grea, prin moartea lui Altman. Curînd după terminarea procesului de contrabandă, Duveen plecase după o pictură cunoscută sub numele de *Mica Madonă Cowper*, de Rafael. A dat pe ea mai mult de jumătate de milion de dolari bani gheaţă, în ciuda faptului că firma tocmai trebuise să plătească aproape un milion şi jumătate guvernului. Duveen îşi asumase această nouă obligaţie bizuindu-se pe promisiunea lui Altman de a-i cumpăra tabloul pentru suma de trei sferturi de milion.

Dar cînd sosi Rafaelul, Altman nu mai era în viaţă; trebuia acum să se îngrijească de ceea ce avea să facă cu tabloul, deoarece chiar şi în cercul său, clienţi de trei sferturi de milion erau rari. Înţelegerea dintre Altman şi Duveen fusese verbală, şi, negăsind nici o dovadă de vînzare, executorii lui Altman refuzară să accepte tabloul. (Vechea remarcă a lui Duveen cu privire la faptul că Altman călătorea ca un turist Cook nu i-a îndemnat pe executorii testamentari ai lui Altman să-i fie prea favorabili.) Prin susceptibilitatea lor aceştia l-au privat postum pe Altman de ceea ce ar fi putut fi una din podoabele cele mai de preţ ale colecţiei sale.

Toată viaţa sa, Duveen s-a aflat în competiţie cu moartea; majoritatea clienţilor săi erau oameni în vîrstă. Prins în acest context de dezastre, pînă şi Unchiului Henry i-ar fi venit chef să moară, dar nepotul său îi interzisese categoric acest lucru. Era un lux pe care firma nu şi-l putea permite. Trebuia mai întîi rezolvată problema tabloului de Rafael. Duveen îşi asigură colaborarea Unchiului Henry şi-l trimise în grabă la Philadelphia să-l caute pe P.A.B. Widener, unicul membru al grupului său — tot mai puţin numeros — îndeajuns de bogat pentru a cumpăra Rafaelul. Nu mai era nici o clipă de pierdut; sănătatea lui Widener era şubredă. (De altfel, doi ani mai tîrziu, muri şi el.) Se poate presupune că atunci cînd Duveen l-a expediat pe Unchiul Henry cu trenul la Philadelphia nu i-a îngăduit să ia trenul local şi Unchiul Henry s-a întors acasă cu sacul plin. Îi vînduse Rafaelul lui Widener cu şapte sute de mii de dolari. Asta însemna cu cincizeci de mii de dolari mai puţin decît ar fi adus tabloul, dacă moartea nu l-ar fi scos prea curînd pe Altman din scenă, dar existau totuşi anumite lucruri inevitabile asupra cărora nici chiar Duveen nu avea întotdeauna putere.

III. O PIAȚĂ ÎNFLORITOARE PENTRU NEMURIRE

Acțiunile de pe teritoriul Statelor Unite care au făcut posibilă, acum o jumătate de secol, apariția erei Duveen, se desfășurau încă de pe atunci la o scară uriașă.

Strădaniile și realizările imense care puteau fi observate oriunde : în marile mine de fier și cărbune, în magazinele universale înfloritoare, în impunătoarele clădiri destinate serviciilor publice, în rețelele de căi ferate și în bănci, în concernele care progresau tăindu-ți parcă răsuflarea și care au atins apogeul prin unirea a zece companii uriașe în trustul de oțel al miliardarului J.P. Morgan, în apogeul capitalismului financiar, care aducea reprezentanților săi o avuție materială fără precedent, toate acestea erau desigur, după cum se părea, interesante și chiar demne de laudă, dar pentru Duveen rămîneau o simplă pregătire a operei fantastice și costisitoare pe care el însuși avea s-o înceapă. Stăpînitorii imensului domeniu comercial al epocii erau foarte puternici dar cu panoplia săracă. Totul se petrecuse, doar atît de repede. Cei mai mulți dintre milionarii acelor vremuri puteau lesne urca cu gîndul pînă la originea averilor lor, situată de obicei în focul luptelor din
79 tinerețe, al căror teatru fusese adesea : o

fermă, un birou, un atelier de mașini, o măcelărie sau tejgheaua unor magazine de țară. William Randolph Hearst, Andrew Mellon, John D. Rockefeller Jr. și William C. Whitney se numărau însă printre excepții; ei constituiau aristocrația, bucurîndu-se de o substanțială tradiție care se întindea pe parcursul unei întregi generații. Toți ceilalți, adică majoritatea — H.E. Huntington și Henry Clay Frick, Andrew Carnegie și Benjamin Altman, P.A.B. Widener, T.T. Stotesbury și Samuel H. Kress — își puteau reaminti mult mai ușor de o tinerețe petrecută în haine de lucru decît de una aristocratică. Cum ar fi putut ei însă șterge aceste amintiri? Cum și-ar fi putut gusta mai din plin recenta lor splendoare? Duveen avea să le arate cum.

Pasiunea acestor oameni proaspăt îmbogățiți de a-și alătura vastele lor întreprinderi a cedat treptat locul unei pasiuni și mai exigente, de a adăuga domeniilor proprii dar de curînd dobîndite altele mai vechi. Țineau, așadar, să-și acopere *arivismul* cu un luciu de tradiție. Ce fermecător ar fi fost să simți în timp ce te apropiai cu mașina de intrarea reședinței tale din Pittsburgh, că ești de fapt una dintre curtezanele Renașterii venețiene care tocmai se întoarce de la o ședință de pozat pentru Tițian; să simți pe cînd treci pe lîngă rîndurile de armuri autentice și strălucitoare din conacul tău din Long Island — asta după ce ți-ai petrecut ziua cu armurierul tău particular — că doar un accident de cronologie te-a adus într-o vistierie în timp ce tu puteai merge la turniruri împreună cu ceilalți regi ai turnirurilor amorului; să dai deoparte fața de masă de damasc de pe minunata masă de sufragerie Ludovic al XIV-lea, ca să faci loc unei lămpi de birou cu abajur verde, la lumina căreia să cercetezi raportul profitului adus în ultima lună de branșa Saginaw, și apoi, ridicînd privirea, să o zărești pe doamna Richard Brinsley Sheridan și să-ți

permiți fantezia de a-ți închipui că de fapt îți comandai taxiul pentru că cea mai frumoasă fată din Londra te aștepta la ceai. Frick avea obiceiul să invite în fiecare sîmbătă după-amiază un organist care umplea galeria conacului său de pe Seventieth Street și Fifth Avenue cu acorduri din *Rosary* și *Fire de argint prin aur* în timp ce el trona pe un jilț stil Renaștere ridicîndu-și din cînd în cînd privirea de pe ziarul *Saturday Evening Post*, pentru a contempla operele lui Van Dyck și Rembrandt, sau, mai tîrziu, cînd le-a consacrat și acestora o sală specială, cele mai năstrușnice improvizații ale lui Fragonard și Boucher. Petrecîndu-și vremea în felul acesta Frick trebuie să fi simțit cu siguranță că numai timpul îl despărțea de Lorenzo și alți iluștri membri ai familiei Medici. Morgan l-a însărcinat pe expertul englez de artă dr. George C. Williamson să pregătească cataloagele vastelor sale colecții. Williamson a petrecut astfel cîțiva ani călătorind prin toată lumea pentru a verifica autenticitatea și vechimea anumitor obiecte și pentru a supraveghea în același timp munca de redactare a cataloagelor. Ultimul pe care l-a terminat pentru patronul său a fost: *Catalogul de ceasuri.* Pentru a-l ilustra au fost folosite foi groase de argint și aur pe care erau gravate imaginile ceasurilor care puteau fi astfel reproduse cu exactitate. Cînd a primit acest catalog, Morgan se afla la Roma, în ziua de crăciun a anului 1912 și i-a telegrafiat lui Williamson la New York: „E cea mai frumoasă carte pe care am văzut-o vreodată". Cînd Morgan a murit la Roma la începutul anului 1913, cartea se găsea la căpătîiul său.

Duveen pretindea că înțelege psihologia celor cîțiva clienți de seamă pe care îi avea, mult mai bine decît o făceau toți ceilalți concurenți. În limbajul său particular, „a înțelege psihologia cuiva" însemna să fii în stare să

ghiceşti cît va putea accepta să plătească, şi, astfel interpretată, pretenţia sa nu era o vorbă goală. Ştia întotdeauna cum să sustragă interesul clienţilor săi — sau mai precis al protejaţilor săi — scoţîndu-l din sfera unei preocupări exclusive pentru îmbogăţire şi aducîndu-l cu încetul în raza propriului său domeniu, convingîndu-i pînă la urmă că acesta era incomparabil mai interesant. Adevărul era că la capătul unei vieţi întregi închinată banilor, protejaţii lui Duveen deveniseră suficient de bogaţi ca să meargă oriunde şi să facă orice, doar că nu prea ştiau bine încotro să meargă şi ce să facă; cît despre a face cu eleganţă, ceea ce aveau de făcut, se pricepeau mai puţin decît la orice.

După ce americanii şi-au făcut rost de iahturi, de cai şi de case, s-au trezit deodată că nu le mai rămînea nimic altceva de făcut, căci, din nefericire la ei în ţară nu existau, ca în Europa, titluri de noblеţe care să poată fi moştenite, dobîndite sau cumpărate şi pentru care să merite să trăieşti, iar dacă şi-ar fi pus în gînd să imite măcar de la distanţă această mult invidiată eleganţă europeană nu după mult timp s-ar fi lovit de propria lor tradiţie democratică şi puritană, care considera că o astfel de viaţă constituia un păcat. În orice întreprindeau erau urmăriţi de un sentiment de culpabilitate. Astfel, Stotesbury, într-un costum gri de lucru, cu un guler înalt şi tare, cu o panama îndesată pe cap, stînd în soarele arzător al curţii interioare din El Mirasol — casa sa din Palm Beach — îi spunea unuia dintre arhitecţii care îi adăugase recent clădirii o aripă nouă: „Costă prea mult pentru nouăzeci de zile!" Iar cînd soţia sa cheltui două sute şaptezeci şi cinci de mii de dolari pe Wingwood House — reşedinţa lor din Bar Harbor — el repetă aceleaşi cuvinte. Aceleaşi remuşcări la resimţea cînd privea şi celelalte două case din Chestnut Hill — Whitemarsh Hall şi Winoga. Or e

mai mult ca sigur că un european de aceeași condiție, care ar fi petrecut nouăzeci de zile într-una din reședințele sale, s-ar fi gîndit în primul rînd că oricît l-ar fi costat aceasta își merita din plin prețul întrucît nouăzeci de zile erau oricum o perioadă de timp de care făcea să te bucuri, chiar dacă la sfîrșitul ei urma să pleci în altă parte. Cînd milionarii americani ai timpului afirmau „nu-mi pasă cît costă", cum făceau de obicei, adăugau în sinea lor : „atîta vreme cît am ce arăta prin asta". Și ceea ce aveau de arătat în schimb devenea dintr-o dată demn de invidiat și înălțător. Duveen sosea deci exact la timp, ca pentru a împlini speranțele unei îndelungate așteptări.

Tranzacțiile lui Duveen cu magnații americani erau conduse după o formulă comercială bine gîndită. El avea grijă să-i repete de mai multe ori cîte unui client în perspectivă : „îți dai seama că singurul lucru pe care poți cheltui o sută de mii de dolari fără obligația de a continua să cheltuiești în plus cu întreținerea e un tablou ? O dată cumpărat nu te va mai costa decît cîteva sute de dolari la fiecare 15 ani, pentru curățat". Era un argument comercial de-a dreptul revoluționar și admirabil adaptat claselor înalte americane. Recurgînd la un asemenea argument, Duveen avea în vedere cele două principale preocupări contradictorii ale micii sale societăți de clienți importanți : dorința unui consum spectaculos făcut pe scară largă și, în același timp, dorința de economie. Un argument comercial suplimentar și foarte eficace pe care îl folosea în repetate rînduri era și acela : „poți oricînd produce niște bani, dar dacă pierzi tabloul ăsta, nu vei mai găsi niciodată altul la fel, căci e unic. Se crease astfel cu timpul o atmosferă de încredere reciprocă între Duveen și clienții săi cei mai

După moartea lui Duveen, unul dintre cei mai favorabili biografi ai lui a fost doamna William Randolph Hearst. Majoritatea oamenilor își amintesc de Duveen cu un sentiment în care se amestecă ostilitatea, invidia și admirația. În multe cazuri ostilitatea precumpănește, dar cu atît mai tipic rămîne acest amestec. După moartea lui Duveen survenită în 1939, un celebru negustor rival a rostit despre el un fel de elogiu ambiguu: „ne lipsește tuturor dar ne bucurăm că s-a dus". Desigur că Duveen a făcut destul în timpul vieții pentru a atenua orice urmă de melancolie pe care rivalii săi s-ar fi așteptat s-o simtă la moartea lui. Or, asemeni lui Duveen, doamna Hearst este o femeie care privește majoritatea fenomenelor vieții cu o detașare plină de înțelepciune. Ea l-a înțeles. Considera mania de a colecționa a soțului și prietenilor ei (un cerc care-i cuprindea pe Rockefeller, Mellon și mulți alții) chiar dacă era destul de costisitoare, drept inofensivă și mai curînd drept o slăbiciune pe care și-o permiteau în primul rînd pentru a atenua tensiunea vieții de fiecare zi. Ea își amintește că afirmase o dată că timpul petrecut în acest mod era un timp neimpozabil; iar pe cei din cercul ei nu-i deranja să cumpere o pereche de vase de preț cu șaizeci de mii de dolari bucata. Doamna Hearst povestea că cel mai bogat om din America — pe care ea îl descria cu afecțiune ca pe un „tip zgîrcit" — sfîrși prin a plăti un milion de dolari pentru o tapiserie. Îl descria pe Duveen ca pe „un domn purtînd întotdeauna redingotă" și adăuga: „îți punea la dispoziție tot ce avea". Cunoștințele lui Duveen în materie de artă se bucurau de o asemenea apreciere din partea soțului și prietenilor ei încît doar cu mare teamă și sfială îndrăzneau să-i arate ceea ce cumpăraseră înainte de a fi început să se lase îndrumați de el. Doamna Hearst își amintea o scenă înduioșătoare. Propriul ei apartament

era „înțesat cu tot felul de lucruri" adică: mobilă străveche, tablouri, sculpturi, tapiserii. Piesele cele mai de preț ale colecției, mîndria soțului ei, erau doi Rossellino (sau pretinși Rossellino), niște basoreliefuri cu îngeri. D-na Hearst descria astfel stilul lui Duveen în timp ce soțul ei îl conducea pentru prima dată prin apartamentul lor: Duveen se mișca printr-un talmeș-balmeș de antichități, tapiserii și statui cu aerul unui om extrem de preocupat dar prea bine crescut pentru a da glas gîndurilor sale. În cele din urmă, gazda din ce în ce mai descurajată l-a adus în fața celor doi îngeri. Duveen făcu o remarcă de-abia auzită care aruncă imediat o îndoială asupra autenticității lor, apoi plecă, probabil pentru a se liniști, contemplînd la el acasă niște Duveeni veritabili. După plecarea sa rămase o atmosferă tristă. Hearst era ca un licean care, după ce a tocit din răsputeri pentru un examen, are presimțirea îngrozitoare că a fost respins. Se simți dintr-o dată cuprins de o îndoială chinuitoare cu privire la tot ce avea. Începu să strige deznădăjduit la d-na Hearst: „Dacă îngerii ăia nu sînt buni, atunci înseamnă că nimic nu-i bun!" Faptul că pînă la sfîrșit Duveen pierdu totuși bătălia, datorită eforturilor cu care soțul ei și prietenii acestuia se împotriviră influenței depreciatoare a lui Duveen împotriva obiectelor lor îndrăgite era un lucru pe care ea fusese în măsură să-l observe îndeaproape. Un episod oportun avu loc într-o zi cînd între ea și soțul ei interveni o divergență de păreri cu privire la un lucru cu totul lipsit de importanță. Mai întîi, Hearst se simți extrem de indispus de acest incident și plecă de acasă din nevoia de a fi cîtăva vreme singur. Spre deosebire de mulți alți soți în ocazii similare, el își regăsi calmul parcurgînd galeria lui Duveen de pe Fifth Avenue. Duveen era tocmai pe punctul de a pleca înspre casă,

cu portretul : *Regina Henrietta Maria cu Jeffrey Hudson și o maimuță,* de Van Dyck, cînd iată-l intrînd pe Hearst. Îi permise lui Hearst să se uite pe furiș la regină și la însoțitorii săi. Într-un fel, pentru Hearst, această privire furișă era exact ceea ce i-ar fi recomandat medicul : el simți în clipa aceea că numai dacă ar putea avea tabloul cu Henrietta Maria s-ar simți ceva mai bine. Din păcate, oricît de mult îl iubea Duveen pe Hearst, de această dată nu era în măsură să-i ofere consolarea dorită. Apucase să i-o promită pe Henrietta Maria lui Lady Duveen, și nu se simțea în stare să-și calce promisiunea. Neîncetatele modificări de mobilier din propria sa casă dădeau adesea naștere unor situații destul de delicate. Incapacitatea sa de a opune un refuz hotărît unor oameni ca Hearst făcea ca deseori dimineața, Lady Duveen să descopere lipsa din casă a unor obiecte frumoase și familiare, care în ajun se aflau încă acolo. După acest refuz, Henrietta Maria părea să-i fi devenit și mai necesară domnului Hearst care continuă să insiste fără nici o noimă. Autoritar și nestăpînit cu tot ceea ce îi aparținea, Duveen nu era obișnuit să i se refuze nimic din ceea ce dorea cu adevărat. Pe măsură ce Hearst insista, Duveen căpăta un aer tot mai rugător, implorîndu-l pe Hearst să privească lucrurile și din propriul său punct de vedere. Hearst nu mai era însă în stare de așa ceva. În cele cîteva minute dorința de a o lua pe Henrietta acasă cu el devenise irezistibilă. Dar, din nefericire, această dorință nu se aprinsese nici în sufletul lui Duveen cu mai puțină violență. A urmat un soi de luptă strînsă. După un timp Duveen a dat să se înțeleagă că dacă va sfîrși prin a-l lăsa într-adevăr pe Hearst să ia tabloul, acest privilegiu îl va costa pe fericitul posesor o sumă atît de ridicată, încît nu îl sfătuia să insiste. Încercînd să nu se

dea în vileag, Hearst simţea acum că în sfîrşit Duveen se lăsase prins. Lupta mai continuă un timp, dar victoria lui Hearst nu mai lăsa nici o îndoială. Convins că din punct de vedere sentimental nevoia lui Hearst era mai mare decît a sa, Duveen sfîrşi într-adevăr prin a ceda. „În regulă, ia-ol" spuse el. Preţul era de trei sute şaptezeci şi cinci de mii de dolari. Pînă acasă Hearst avu timp să se calmeze, în ceea ce o privea pe Henrietta. Se gîndi că, probabil, cheltuise totuşi prea mult pentru a-şi alina o indispoziţie trecătoare, şi se simţi cam încurcat cînd fu nevoit să-i mărturisească doamnei Hearst ce făcuse. „Am făcut o treabă extraordinară, începu el. am trecut pe la Joe Duveen şi am cumpărat un tablou" şi continuă, mărturisind că plătise pe el trei sute şaptezeci şi cinci de mii de dolari. Doamna Hearst remarcă cu blîndeţe că atunci cînd ea nu se simţea în apele ei, nu făcea altceva decît să dea o raită prin oraş unde îşi cumpăra cel mult o pălărie. Totuşi după ce văzu Van Dick-ul, îi plăcu şi ei şi îi spuse soţului său să uite toată istoria.

„De fapt, adăuga D-na Hearst relatînd episodul, nu puteai cumpăra nimic de la Duveen! Aceasta pentru că la el orice lucru: fie era rezervat pentru altcineva, fie îi fusese promis soţiei sale, fie alteori din diverse motive, Duveen nu era încă dispus să-l vîndă. Rockefeller, de pildă, care obişnuia să colecţioneze ceramică colorată şi alte obiecte fără prea mari pretenţii, aflînd că Duveen avea şi astfel de lucruri, şi destul de bune, trecu într-o zi pe la el cu gîndul să cumpere ceva. Dar nu izbuti să cumpere nimic. Duveen nu voia să-i vîndă nimic. Aceeaşi poveste se repeta cu soţul meu şi cu toţi prietenii săi." Dintre nenumăratele persoane, care se arătaseră uimite de miraculoasa metodă de vînzare a lui Duveen, probabil că nici una n-a descris-o mai exact ca d-na Hearst. Cu o iro-

nie plină totuşi de sinceră simpatie pentru vechiul ei prieten, ea spunea: „Duveen nu voia niciodată să-şi vîndă marfa, dar toţi îl sîcîiau pe bietul om pînă cînd în cele din urmă, acesta era silit să cedeze!"

D-na Hearst îşi amintea un alt fapt amuzant despre soţul ei şi despre prietenii săi. Este vorba de pasiunea acestora pentru cataloage. Odată, amintindu-şi de cercul soţului ei, d-na Hearst spuse: oricare dintre membrii săi „se năpustea pe loc înspre orice se afla înscris într-un catalog". Ea urmărea eforturile grele cu care toţi membrii cercului îşi adunau, an de an, colecţiile lor. „În cele din urmă vor reuşi cu toţii, comenta ea, să posede cîte un catalog complet." În această remarcă aparent superficială, ea rezuma de fapt una dintre manevrele cele mai caracteristice, proprii faimoasei tehnici de vînzare a lui Duveen. Pentru că, deşi milionarii americani din vremea lui Duveen nu puteau desigur deveni lorzi şi ladies, puteau însă cumpăra portrete de familie şi alte obiecte de artă care secole de-a rîndul aparţinuseră unor lorzi şi ladies, ceea ce le confirma sentimentul de identificare şi de egalitate cu nobilimea britanică sau cu marii condotieri şi prinţi negustori ai Renaşterii. La *originea* sau în *istoria* multora dintre operele aflate în posesia lui Duveen figurau nume de regi şi de amante ale regilor: Charles I al Angliei, Francisc I al Franţei, diverşi Ludovici, D-na Du Barry, d-na Pompadour. „E mult mai simplu să vinzi un tablou de mîna a doua care a aparţinut oricărui nobil englez, decît unul de mîna întîi care a aparţinut doar unui nume, oricît de vestit, al nobilimii italiene", spunea, referindu-se la piaţa americană, Bernard Berenson — eminentă autoritate în materie de artă. Aceasta se datora faptului că milionarii americani erau toţi familiarizaţi cu Debrett în timp ce despre *Almanachul Gotha* cunoştinţele lor rămîneau

mult mai schematice. Într-un articol, Emily Genauer — criticul de artă de la *Herald Tribune* pomenea cîndva de reputația pe care o conferă unui tablou prestigiul proprietarului și pe care o numea „sigiliul cîrligului". Un exemplu tipic este goana după piese „Morgan" a tuturor colecționarilor americani după moartea bătrînului bogătaș. Deși Morgan era un colecționar la fel de lipsit de discernămînt pe cît era de nesățios („un colecționar de carnete de cecuri", după cum l-a numit John Kennedy Winkler, unul dintre biografii săi); reușea parcă prin simpla greutate a numelui său să creeze totuși în jurul acestor piese iluzia valorii. Pentru a consolida la toți clienții săi acest vag sentiment trezit de asocierea numelui lor cu nume importante din trecut și apoi pentru a-l înrădăcina puternic în saloanele acestora cu ajutorul unui document demn de respect, Duveen a făcut apel în primul rînd la catalogul de colecție, aducîndu-i moda la apogeu și într-o măsură ceva mai mică la broșură. Rareori se mai pomenea un procedeu atît de ingenios pentru flatarea personalității ca aceste publicații Duveen. Pentru fiecare tablou vîndut de către Duveen, mult solicitatul bibliotecar al acestuia, răposatul George H. McCall, avea grijă să pregătească gratuit o broșură în care se menționa într-un scurt istoric lista tuturor posesorilor tabloului, unde erau de asemenea înșirate locurile în care fusese expus, subliniată importanța sa în cariera artistului și așa mai departe. McCall, un domn extrem de distins și în același timp un adevărat savant realiza foarte bine aceste broșuri. H.E. Huntington, care nu se omora prea mult cu cititul, se mulțumea numai să și-o privească pe a sa; în schimb Jules Bache și-o învățase pe de rost. De îndată ce un client dobîndise un anumit număr de astfel de broșuri începea să-și aștepte rîndul la o
 răsplată mai substanțială, „catalogul Duveen",

care cuprindea întreaga colecție a unui client, dar pe care acesta și-l plătea de obicei singur. Multe asemenea cataloage erau pregătite de McCall, dar pentru unele, Duveen recurgea la cei mai mari experți de artă din lume. Aceștia își consacrau uneori luni întregi pregătirii unui catalog. Hîrtia pentru cataloage era de obicei comandată în Franța și purta în filigran numele colecționarului. Pagina pe care era menționată proveniența tabloului împreună cu numele posesorilor săi cei mai faimoși servea drept învelitoare decorativă pentru filigran, în timp ce pe pagina opusă se afla reproducerea tabloului. Cataloagele de acest fel erau ele însele niște opere de artă costisitoare; se puteau ridica pînă la cincizeci sau șaizeci de mii de dolari și erau greu de mînuit.

La un crăciun, Duveen i-a trimis lui Kress un somptuos volum, extrem de greu, nu-ți venea prea ușor să-l ridici întitulat: *Colecția de tablouri, sculpturi etc, a lui Samuel H. Kress.* Titlul era întrucîtva inexact, căci cartea conținea doar istoricul și reproducerea operelor pe care Kress le cumpărase de la Duveen; toate celelalte, adică numeroasele achiziții făcute de Kress de la alți negustori de artă, fuseseră în întregime ignorate. O dată ce nu proveneau de la Duveen erau pentru acesta ca și inexistente. O altă raritate pe care Duveen i-a procurat-o lui Kress — de data aceasta un *hors d'oeuvre* în loc de desert — a fost realizarea celor trei volume enorme și exhaustive asupra bronzurilor și medaliilor din colecția Gustave Dreyfus. Duveen le alcătuise ca un expert și le dăduse apoi la Oxford University Press unde fuseseră apoi minunat tipărite și totul pe propria sa cheltuială. Erau niște volume cu adevărat nobile, deși cam greoaie. Cînd Duveen i le-a arătat lui Kress, acesta a simțit numaidecît că merită să cumpere obiectele care au prilejuit apariția unor cărți atît de mari și de

frumoase. Cumpără deci întreaga colecție de bronzuri și medalii, însă nu se mai învrednici după aceea niciodată să trimită după ele, acestea continuînd să rămînă în subsolurile lui Duveen. Explicația acestei situații a fost numai: „Ei bine, pentru că sînt teribil de grele".

Pentru clienții săi, lacomi de astfel de cărți, catalogul constituia un fel de consacrare cu care Duveen îi ademenea, întocmai cum se lasă măgarul din proverb ademenit de morcov, cu diferența că, pentru acest morcov, clienții săi urmau să plătească din greu. Nu se apuca să facă un catalog pentru oricine, iar cînd unii dintre clienții săi îl întrebau de ce nu puteau să aibă și ei unul, Duveen îi lăsa să înțeleagă că totuși colecțiile lor mai aveau încă de așteptat pînă la această consacrare; el rămînea în continuare gata să-i ajute, era întru totul la dispoziția lor, numai că marile tablouri, spre deosebire de bani, erau mult mai greu de dobîndit. Nu era treabă ușoară să obții un Duveen, nici chiar pentru Duveen. El descoperise că, pînă la urmă, editarea unui catalog cuprinde și o ușoară păcăleală: de îndată ce măgarul își capătă morcovul îi trecea și foamea. Clienții săi refuzau uneori să mai cumpere tablourile nu din pricină că n-ar fi fost frumoase, ci deoarece acum era prea tîrziu pentru ca acestea să mai figureze în catalog. Îndată ce clientul își procura catalogul, se simțea în rînd cu ceilalți, acceptat în club și nu mai avea nimic altceva de făcut decît să ridice tomul cel greu, să-i întoarcă paginile, și să-și admire numele filigranat în ilustra sa companie. În consecință, Duveen deveni mult mai zgîrcit în producerea cataloagelor, continuă să-și ademenească clienții cu ele dar fără să le mai și furnizeze. Crearea *Catalogului Bache* a avut o istorie destul de aventuroasă.

 Bache îi ceru un catalog lui Duveen și acesta

îl anunță că va încerca să-l determine pe dr. W.R. Valentiner, distinsul savant în materie de artă, să se ocupe personal de acest catalog. Dar după cum s-a dovedit, el îl însărcină pe McCall să i-l facă. Cînd totul a fost gata, Duveen l-a rugat pe Valentiner să scrie o introducere. Valentiner declară că nu va consimți s-o scrie înainte ca anumite opere să fie omise din acest catalog. Întrucît tablourile cu care nu se împăca Valentiner atîrnau însă deja pe pereții casei lui Bache, Duveen renunță la ideia introducerii și îi duse astfel cartea lui Bache. „Unde e Valentiner?" întrebă Bache. Duveen născoci că acesta pretinsese ca numele său să fie scris cu litere prea mari, ceea ce l-ar fi minimalizat pe Bache, drept care el nu îngădui ca numele lui Valentiner să apară pe carte. Totuși pînă la urmă Bache se arătă nespus de mîndru de catalogul său. Epigraful acestuia suna astfel: „Noi muritorii trebuie să iubim sublimul oriunde îl vedem; Tennyson". Iar Duveen era întru totul de acord cu Tennyson.

Duveen nu vindea antete, distincție socială și o marfă a cărei întreținere costa puțin: vindea nemurire. Avînd în vedere că majoritatea protejaților săi erau oameni în vîrstă, sarcina de a-i face să tînjească după nemurire nu era prea grea. Nu mult după sfîrșitul primului război mondial, Duveen își dădu seama care anume era viitorul său; el se ascundea nu atît în comerțul cu tablouri izolate, cît în ideia de a stimula alcătuirea unor colecții care să le asigure automat clienților săi nemurirea. Fiecare dintre milionarii lui Duveen dorea să obțină o anumită cîtime din nemurirea pe care le-o oferea acesta și, dacă era posibil, una cît mai mare, mai mare chiar decît a celorlalți milionari. Astfel, nemurirea se găsea așezată pe baze competitive. Cînd a murit bătrînul Morgan, o bună parte din colecția sa de artă a fost scoasă la licitație.

Colecția lui de porțelanuri chinezești, recunoscută ca cea mai mare din lume, îi fusese pe vremuri procurată de Unchiul Henry. Duveen o achiziționă acum în intregime. Nu mai puțin de trei dintre discipolii săi cei mai străluciți — Frick, Widener și Rockefeller — doreau s-o cumpere. Aceasta oferea un acces rapid la prestigiu și Duveen ezită mult pînă să se decidă peste cine să lase să cadă mantia lui Morgan. Se hotărî pînă la urmă să o lase să-i acopere pe toți trei; fiecare urma să capete o treime din colecție. Dar cum se putea face împărțeala în mod echitabil? Soluția acestei dileme a constituit un remarcabil exemplu de diplomație. Duveen nu voia să ofenseze pe nici unul dintre strălucitii săi discipoli dar mai ales nu voia să-l ofenseze pe Frick care nu renunțase încă să trateze și cu alți negustori de artă și care în ciuda pasiunii sale pentru frumos avea o fire cam nestăpînită, însă și ample resurse pentru aș satisface această pasiune. Drept care Duveen s-a hotărît să le promită la toți trei partea leului. Fiecare dintre cei trei căutători de nemurire urma deci să primească, susținea el, cele mai frumoase piese. Acest plan l-a împins firește către o oarecare exagerare a calității obiectelor destinate fiecăruia, dar e lucru cunoscut că Frick era convins (și e de la sine înțeles că Duveen a evitat cu grijă să-l descurajeze) că lui și nu altuia îi revenise șansa de a fi primit cele mai frumoase obiecte. Și astăzi, toată lumea știe că ceilalți doi erau la fel de siguri că ei fuseseră cei favorizați. În același mod a procedat Duveen și cu colecția de bronzuri a lui Morgan. Frick a primit și de data aceasta partea care, credea el, îl favoriza în dauna celorlalți. Duveen a trebuit să practice toată viața o astfel de echilibristică înaintea tuturor celor care se arătau prea nerăbdători să-și cîștige nemurirea cu ajutorul operelor selectate pentru ei de gustul lui Duveen.

Tehnica comercială a oricărui milionar american pălea fără drept de apel în fața aceleia atît de rafinate a lui Duveen. Duveen sublinia în permanență faptul că era relativ ușor să obții tablouri de cincizeci de mii de dolari, dar incomparabil mai greu să faci rost de tablouri care să coste un sfert de milion. Odată, un prieten expert în artă îi spuse lui Duveen că aflase de existența la Londra a unei remarcabile capodopere care putea fi cumpărată cu un preț foarte rezonabil. „Cu cît?" întrebă Duveen. „Cred că poți s-o iei cu trei sute de lire sterline", răspunse prietenul său. „Regret, dar realmente nu-mi pot permite să cumpăr un tablou care nu costă decît trei sute de lire sterline, răspune Duveen. Altă dată, în timp ce lua masa în casa unui client, a rămas destul de neplăcut surprins cînd a remarcat pe perete, atîrnînd printre Duveeni, un minunat Monet. Simulă atunci o bruscă pasiune pentru acel tablou străin iar cînd clientul al cărui interes fusese firește trezit de neașteptata răsturnare a pozițiilor lor, îl întrebă cam la cît se ridică, în dolari, subita lui pasiune. Duveen, care era cel mai în măsură să fixeze adevăratele prețuri Duveen, îi spuse exact la cît se cifra acest capriciu. Afacerea a fost încheiată pe loc și Duveen își luă tabloul acasă. După aceasta nimeni n-a mai auzit niciodată de el. Cînd cei care erau la curent cu întîmplarea îl întrebau unde se află tabloul, Duveen răspundea evaziv. Fostul proprietar îl acuza uneori în glumă de a-l fi vîndut cu un profit nemaipomenit. Dar mai tîrziu Duveen îi mărturisi unui prieten apropiat că îl cumpărase doar pentru a-l sechestra în subsolul său. „Nu voiam ca individul acela să se obișnuiască să cumpere tablouri moderne, spuse el. Sînt prea multe." Duveen nu se arăta niciodată dornic să vîndă tablouri pictate după 1800, deoarece fecunditatea pictorilor secolu-

lui al XIX-lea ar fi răsturnat în mod lamentabil chibzuita politică a operelor rare practicată de Duveen.

Nu cu mult înainte de moarte, Duveen afirma încă: „nu voi cumpăra niciodată nimic altceva decît italieni, cu excepţia lui Rembrandt şi Hals. Sînt în stare să vînd orice Rembrandt sau Hals oricît de mediocru, dar numai cînd ajungi la Marea Renaştere, dai în sfîrşit de frumuseţea fizică. Or, clienţilor mei le place frumuseţea fizică." Totuşi uneori şi-a călcat propria-i regulă. Cumpără astfel un tablou intitulat: *Mama cu copilul* de Raynolds numai pentru că o considera frumoasă pe femeie, cu toate că mama nu era prea atrăgătoare. Probabil că se bizuise prea mult pe principiul american care neagă posibilitatea ca o mamă să fie neatrăgătoare. Dacă a socotit astfel s-a lăsat indus în eroare, iar clienţii săi nu-şi doreau o mamă neatrăgătoare. Tabloul a fost vîndut în cele din urmă la licitaţie; a fost cumpărat de John G. Johnson, un avocat din Philadelphia, care era unul dintre cei mai pretenţioşi colecţionari americani. În afara faptului că nu le plăceau mamele neatrăgătoare, clienţii americani mai manifestau şi o totală apatie în faţa femeilor grase. Aceasta a creat o oarecare răceală pentru Rubens şi l-a împiedecat pe Duveen să dea curs propriei sale simpatii pentru acest artist. Căci Duveen rămînea suficient de realist pentru a lăsa pe planul al doilea preferinţele sale personale; considera că a proceda astfel, înseamnă a da dovadă de egoism. Totuşi într-o singură împrejurare, s-a uitat într-adevăr pe sine şi a cumpărat o *Madonă* de Rubens. Dar după ce a curăţat-o, s-a dovedit că nu înfăţişa decît o mamă care-şi alăptează pruncul. Aceasta l-a deprimat pe Duveen, care s-a resemnat să-l lase pe Rubens în voia soartei, deoarece clienţii săi rămîneau la fel de nepăsători şi în faţa mamelor care-şi alăptează
95 pruncii. Duveen a fost deci obligat să seches-

treze şi această pictură în subsolul său. Mai tîrziu a descoperit că protejaţii săi nu erau încîntaţi nici de piraţii urîţi. Cumpărase un Velázquez foarte îndrăzneţ şi chiar şocant care răspundea pe de-a-ntregul concepţiei sale despre cum trebuie să arate un pirat. Era nebun după el, dar nu putu să-l facă pe nici unul dintre clienţii săi să-i împărtăşească entuziasmul. Îi reproşau piratului expresia feţii care aducea prea mult a disperare, adică tocmai lucrul pentru care-l îndrăgise Duveen. De aceea tabloul lui Velázquez nimeri tot în subsolul, care pe vremea aceea gemea de astfel de distinse refuzuri.

Într-o zi, Duveen se duse la artistul american Maurice Sterne de pe Fifth Avenue. „Maurice, am doi Tintoretto, îl anunţă Duveen. Mi-ar place să-i vezi şi tu înainte de a-i trimite jos". Sterne veni deci la Ministerul marinei pentru a-i examina pe cei doi Tintoretto — două portrete de bărbat — care i-au tăiat pur şi simplu răsuflarea. „De ce-i duci jos? l-a întrebat el. Îi poţi vinde cu siguranţă". „Din nefericire sînt bărbaţi, spuse Duveen. Dacă ar fi fost femei — sau mai bine zis — dacă ar fi fost femei frumoase puteam cu uşurinţă să le vînd de cîteva ori pînă acum". Îi mai arătă lui Sterne două tablouri foarte frumoase din şcoala lui Giotto, dar de autori mai puţin cunoscuţi. Duveen intenţiona să-i trimită jos şi pe aceştia. „Nu-i pot vinde, recunoscu el deschis. În America nu se caută decît lucruri de prima mînă. Dacă aş avea aici Capela Sixtină aş putea s-o vînd mîine de peste sase ori".

Pentru Duveen era extrem de important să nu comită nici o eroare atît în legătură cu alegerea tabloului cît şi cu cea a clientului căruia i-l oferea; deoarece îndată ce un tablou fusese refuzat de un client, ceilalţi aflau şi primeau oferta cu răceală. Cu toate acestea nu reuşea întotdeauna să evite eşecurile

atunci cînd asocia mintal un anumit tablou cu un anumit client, iar aceste eşecuri se concretizau în sporirea stocului din subsol. Existau neajunsuri pe care nici chiar el nu le putea prevedea, cum era de pildă: respingerea de către clienţii săi, a unor tablouri pe motive morale. Izbuti să vîndă: *Portretul doamnei Elliott* de Gainsborough numai pentru că cumpărătorul află suficient de tîrziu că această doamnă fugise cu grădinarul ei. Totuşi, în alte împrejurări, cîteva detalii scandaloase de acest gen reuşeau să-i compromită o afacere şi tablourile cenzurate se îndreptau de asemenea spre subsol. Pe lîngă aceasta, Duveen îşi făcuse obiceiul să cumpere de la clienţii săi toate tablourile care-i displăceau — de pildă cele ale şcolii de la Barbizon — şi pe care aceştia dintr-o eroare lesne de iertat, le cumpăraseră înainte de a fi ajuns sub tutela sa. Duveen le cumpăra pe toate pentru acelaşi subsol vînzîndu-le în schimb clienţilor tablouri mai potrivite gustului său, care să le înlocuiască, fără să uite însă atunci cînd îşi fixa preţurile largheţea cu care plătise el însuşi pentru a corecta greşelile acestora. O dată cu anii, subsolul lui Duveen s-a umplut pînă la refuz cu: mame care-şi alăptau pruncii, cu mame neatrăgătoare, cu piraţi neplăcuţi la chip, cu picturi înfăţişînd numai bărbaţi; cu lucrări bune dar care nu erau de prima mînă; cu tablouri care fuseseră capodopere dar depăşiseră stadiul în care intervenţia restauratorilor le mai putea folosi la ceva; cu numeroase tablouri care n-aveau altă vină în afară de faptul că un client le refuzase odinioară; cu tablouri care încălcau cea de-a şaptea poruncă; cu lucrări de pictori de la Barbizon; cu lucrări de pictori moderni. Acest subsol conţinea un amestec fascinant şi uimitor. Era ca o călătorie făcută printre şiruri de portrete de regi şi amante
97 regale, de regine, de arhiepiscopi de cardinali

sau de Rothschild-zi, ca să nu mai vorbim de o adevărată junglă de mobile şi obiecte de artă — piese de altar, credenze şi arămuri de tot felul, tapiserii şi jilţuri. Într-un sens, subsolul, plin cum era de lucruri frumoase, rezuma toate excentricităţile lui Duveen în materie de vînzări. Valoarea sa deveni cu timpul incalculabilă. Prietenii şi consilierii săi financiari îl tot presau să vîndă cîte ceva din aceste lucruri. „Vinde-ţi o dată subsolul ăsta ! pleda contabilul său. Vinde-ţi subsolul şi plăteşte-ţi datoriile !" Dar lui Duveen îi era drag subsolul său şi nu se arăta prea preocupat de faptul că are datorii. Cineva a spus o dată că aceste comori, dacă Duveen ar fi refuzat să le vîndă sub propriul său nume, i-ar fi putut fi încredinţate lui Knoedler, care ar fi obţinut profituri imense vînzîndu-le. El însă, nu putea suporta nici măcar ideia ca distinsul său rival să calce prin pivniţele sale ; simţea o pornire de adevărată gelozie. „De ce să-l lansez pe Knoedler în afaceri cu propriile mele obiecte ?" intreba el ironic. Ignora în mod deliberat faptul că Knoedler era deja lansat în afaceri. Şi a continuat pînă la sfîrşit să-şi menţină acelaşi punct de vedere cu privire la subsolul său : el nu putea rămîne mai prejos de tot ceea ce avea vreo legătură cu Duveen.

Uneori, chiar şi achiziţionarea unor tablouri şi opere de artă lipsite de o valoare reală, se dovedea profitabilă. Într-o zi, aflîndu-se în salonul unui personaj important aparţinînd cercurilor diplomatice britanice, Duveen a observat o pictură foarte proastă pe care diplomatul o cumpărase în tinereţe pentru cîteva sute de lire sterline. Duveen îl întrebă dacă o poate cumpăra el. („Unii europeni din perioada aceea erau atît de bogaţi încît îşi permiteau să umble fără o leţcaie în buzunar" spunea Berenson.) Diplomatul răspunse că da şi, fără să-l mai întrebe cît cere, Duveen îi plăti pe loc zece mii de lire pe tablou

în bani gheață. Diplomatul avu astfel ocazia să se convingă că Duveen nu era numai un expert ci și un gentleman care știa să se ridice deasupra amănuntelor înjositoare și inutile ale unui tîrguieli și mai tîrziu îl răsplăti înzecit, dîndu-i de știre ori de cîte ori vreunul dintre prietenii săi se hotăra să-și vîndă vreun tablou. Chiar se spunea despre el că ajunsese să îndeplinească rolul de curier al lui Duveen — un curier neplătit, extrem de cultivat și excepțional de bine informat. La început Duveen înscrise achiziția sa de zece mii de lire printre pierderile irecuperabile, dar tablourile pe care le-a cumpărat mai tîrziu de la prietenii diplomatului i-au adus un profit de cîteva ori mai mare decît investiția. Duveen știa să-și nuanțeze cu măiestrie această tehnică de flatare. Vizitîndu-l pe Clarence Mackay la Harbor Hill, conacul său din Roslyn, scurt timp după ce se cunoscură, privirea i se opri asupra unor tapiserii. „Tapiseriile astea, dragul meu Mackay, sînt foarte bune, dar nu îndeajuns de bune pentru dumneata, spuse el. Nu pot suporta să mai rămînă în castelul dumitale. Ți le voi cumpăra, deoarece am un client pentru care sînt exact atît cît trebuie de bune. Îți voi plăti treizeci și cinci de mii de dolari pe ele". Mackay fu de acord. Cecul lui Duveen sosi chiar a doua zi și Mackay, căruia nu-i prea venea să creadă, expedie tapiseriile. Ele nimeriră direct în faimosul subsol, dar Mackay deveni după aceea unul dintre cei mai activi cumpărători ai lui Duveen.

În comparație cu clienții săi, Duveen era aproape un copil în afaceri, dar știa totuși să obțină întotdeauna ceea ce dorea. Cînd ei începeau să-i vorbească despre prețuri, el începea la rîndul său să le vorbească despre valori. Valori pe care — în majoritatea cazurilor — el însuși le crease. Cînd clienții îndrăzneau să se plîngă de prețul capodoperelor oferite, recurgea la amenințarea sa clasică, uneri

sugerată cu subtilitate, alteori exprimată în mod brutal : fantoma unui colecţionar rival, al cărui simţ al valorilor se dovedea mai rafinat, al cărui gust nu se lăsa niciodată înşelat de vulgaritate. Colecţionarul rival era arma sa cea mai puternică. Făcea adesea comentarii cu privire la rivalitatea de gusturi şi chiar la rivalitatea în materie de filantropie. Duveen reuşi astfel să-i trezească lui Frick o aversiune deosebită faţă de obiceiul lui Carnegie de a dota unele oraşe cu biblioteci. Această manie a lui Carnegie ajunse să-l scoată din fire. „Ce rost are să înzestrezi cu biblioteci toate oraşele alea care vor trebui apoi să se dea peste cap pentru a le putea întreţine ?" se întreba Frick. Duveen îi oferi în schimb ceva care avea într-adevăr un rost, acela de a-l face să crape de necaz pe Carnegie, pe care Frick îl detesta. S-a spus despre Kress, unul dintre cei mai neobişnuiţi clienţi ai lui Duveen, că mai mult îi plăcea să se tocmească cu Duveen asupra preţului unui tablou decît, o dată tîrgul încheiat, să se simtă posesorul achiziţiei sale. Cumpăra arta în asemenea cantităţi, încît atunci cînd cineva îl întreba unde se afla un anumit tablou, tot ce putea răspunde era că i se pare că este în „cel de al treilea lot sosit de la Duveen." De obicei, Duveen le arăta clienţilor săi de fiecare dată numai cîte un tablou. Îl aşeza pe un şevalet în galeria sa, ţinea o prelegere despre artist şi despre deosebita realizare pe care o constituia opera de faţă şi isprăvea dînd drumul unui adevărat uragan de entuziasm irezistibil. Unii dintre clienţii săi care se îmbogăţise cumpărînd cu toptanul şi vînzînd apoi cu amănuntul, nu se arătau de loc încîntaţi de metoda aceasta a obiectului unic. Kress de pildă : se uita întotdeauna la acest unic tablou cu un aer de vădită plictiseală, iar odată, pe cînd vizita galeria nu se mai stăpîni şi îi ceru lui Duveen să-i arate *mai multe* bucăţi o dată. Kress le admiră şi întrebă cît costă întregul lot. Duveen

enumeră preţurile luînd fiecare tablou în parte apoi făcu adunarea. „Nu e nici o reducere cînd cumperi în bloc?" se interesă Kress din obişnuinţă. Duveen răspunse că nu e. Kress ripostă cu brutalitate: „Atunci nu mă interesează", şi plecă. Şase luni mai tîrziu reveni în galerie, şi-l întrebă ca din întîmplare pe Duveen: „Mai ai lotul acela de tablouri pe care l-am văzut data trecută?" „Îl am, bineînţeles, spuse Duveen. De fapt le păstrez pentru dumneavoastră". Kress le privi din nou. „Cît ţi-am oferit pe ele atunci?" întrebă el. „Oferta aceea a dumneavoastră a fost atît de mică, răspunse Duveen amical, încît nici nu mi-o mai pot aminti". „Care e preţul acum?" întrebă Kress. Duveen menţionă cifrele iniţiale şi cei doi repetară aceeaşi scenă. „Dacă aşa stau lucrurile, spuse Kress ridicîndu-se — în afacerile sale cu Duveen, Kress se ridica întotdeauna primul — nu le mai păstra pentru mine. De acum încolo nu mă mai interesează". Tablourile fură însă păstrate în continuare şi în cele din urmă Kress le cumpără la suma pretinsă de Duveen. Mai tîrziu, Duveen povesti că pentru el tablourile erau ca şi vîndute încă de cînd Kress îl întrebase dacă le mai avea. După prima sa tranzacţie cu Duveen, Kress i-a spus unui prieten că nu va mai călca niciodată pe la acesta fiind împotriva preţurilor Duveen. Cînd — lucru de altfel inevitabil — s-a întors totuşi în galeria lui Duveen, prietenul îl întrebă: „Înţelesesem că nu te vei mai întoarce niciodată pe acolo. Ce te-a determinat s-o faci?" „M-am întors pentru că are lucruri pe care nu le poţi obţine din nici o altă parte", spuse Kress. Afirma un adevăr cunoscut dar pe care fiecare dintre clienţii lui Duveen, avea să-l redescopere pentru sine. Odată, Duveen a fost silit totuşi să-i facă unui cumpărător deja convins de acest adevăr o reducere mult mai mare decît aceea
101 pe care i-o refuzase lui Kress. Doamna Gil-

bert Miller, una din fiicele lui Jules Bache, trecu într-o zi pe la Duveen pentru a vedea niște tablouri pe care tatăl ei avea de gînd să le cumpere. Duveen nu se afla acolo, îl găsi în schimb pe ajutorul său, Bertram Boggis. Tablourile nu-i treziră nici un interes deosebit dar, deoarece tatăl ei intenționa să le cumpere iar Duveen intenționa să i le vîndă, era convinsă că, oricum, în cele din urmă vor atîrna în casa tatălui ei și că ea va avea în viitor suficient timp să le admire. Fără aș face prea multe iluzii, ea îl întrebă totuși pe Boggis dacă avea pe acolo și ceva care să nu fie neapărat de acum patru secole. Boggis o conduse într-o altă sală și îi arătă tabloul lui Goya: *Don Manuel Osorio de Zuniga* sau *Micul băiat în roșu*, care, în reproducere, a devenit unul dintre cele mai cunoscute tablouri din lume. Doamnei Miller îi plăcu *Băiatul în roșu*, tot atît de mult cît, ceva mai înainte, îi plăcuse lui H.E. Huntington *Băiatul în albastru*. D-na Miller se duse acasă și-i spuse tatălui ei că nu mai poate continua să trăiască fără să poată privi: *Băiatul în roșu*. Bache era un tată îngăduitor și-i dezvălui lui Duveen pasiunea fiicei sale. Lui Duveen, căruia îi plăcea să dea curs poveștilor de iubire, mai ales dacă se desfășurau sub auspiciile sale, lăudă gustul d-nei Miller și ceru două sute optzeci și cinci de mii de dolari pentru a-i permite astfel acestei idile să se transforme în căsnicie. Bache consimți fără greutate, ba chiar cu sentimentul de a fi făcut o afacere bună.

Ginerele lui Bache, producătorul Gilbert Miller se arătă, tot cu această ocazie, mult mai puțin recunoscător. În primul rînd el nu se sfii să afirme răspicat că nici un Goya nu merita două sute șaptezeci și cinci de mii de dolari. (Publicul de rînd era pe vremea aceea mai puțin conștient de valoarea lui Goya decît este acum; numeroasele expoziții ulterioare — unde a figurat adesea chiar

acest *Băiat în roşu* — au contribuit între timp destul de mult la creşterea reputaţiei sale.) Pe lîngă aceasta, ginerele lui Bache era urmărit şi de senzaţia că l-a mai întîlnit undeva pe acest *Băiat în roşu* şi încă într-o ambianţă care nu i se potrivea unui tablou plătit cu două sute şaptezeci şi cinci de mii de dolari. Această chestiune ajunse să nu-i mai poată ieşi din cap. El făcu cercetări cu privire la proveniența tabloului şi descoperi că aparţinuse cîndva soţiei dramaturgului francez Henry Bernstein. Aici Miller se afla în teritoriu cunoscut. Se duse să-l vadă pe Bernstein. „Henry, spuse el, am tot timpul impresia că-mi este cunoscut tabloul acela, tot timpul mi se pare că l-am mai văzut undeva". „Bineînţeles că l-ai mai văzut, spuse Bernstein. L-am folosit ca decor în *La Galerie des Glaces*. (*La Galerie des Glaces* este o piesă de-a lui Bernstein care se juca la Paris în 1924, cu Charles Boyer în rolul principal şi cu *Băiatul în roşu* drept figurant mut. „Cît ai luat pe articolul tău de recuzită atunci cînd l-ai vîndut? întrebă Miller. Într-un moment de criză el şi soţia lui îl vînduseră unui negustor din Paris pentru cincizeci de mii de dolari, răspunse Bernstein. Ca urmare, Miller se întoarse triumfător la soţia sa apoi, la fel de triumfători, amîndoi se întoarseră la tatăl ei. În urma acestei întîmplări au rămas destul de mult timp foarte circumspecţi la adresa lui Duveen (fără ca Bache, bineînţeles, să înceteze de a-l idolatriza). Cei doi erau siguri că ceea ce aflaseră ar putea uşor transforma într-un renegat, chiar şi pe prietenul cel mai fidel. Rămaseră dezamăgiţi. Bache nu vedea nimic rău în faptul că Duveen i-a cerut două sute şaptezeci şi cinci de mii de dolari pentru un tablou de cincizeci de mii. Familia Miller se simţi însă oarecum frustrată. De aceea Miller trecu pe la Duveen iar acesta plin de amabilitate consimţi să reducă preţul la o sută cinsprezece mii de dolari. Asta

era tot ce putea face, susținea el, deoarece avusese cheltuieli mari cu ocazia achiziționării tabloului. Miller se duse din nou la socrul său, anunțîndu-i triumfal reducerea obținută și prezentînd-o în același timp ca pe o dovadă grăitoare a faptului că serviciile lui Duveen se ridicau întotdeauna cam sus. „Ținînd cont de anumite împrejurări nu cred că ai dreptate", replică Bache imperturbabil. Miller îl întrebă care puteau fi aceste împrejurări. Bache nu se mai putu abține și-i făcu o mărturisire. Prețul nu era atît de exagerat pe cît își puteau închipui observatorii superficiali, explică el, deoarece cu ani în urmă încheiase cu Duveen un fel de înțelegere tacită de a-i plăti acestuia, pe fiecare tablou deosebit de bun un profit net de sută la sută. Ținînd cont de cheltuielile făcute de Duveen pentru a obține *Băiatul în roșu*, prețul inițial pe care-l ceruse era deci foarte corect. Miller izbucni : „De ce, pentru numele lui dumnezeu, te-ai apucat să te legi cu un asemenea angajament ?". Bache îi dădu toate explicațiile necesare care ar merita bineînțeles să ocupe un loc de frunte în analele modestiei. „Ascultă, Gilbert, spuse el cu răbdarea unei înțelepciuni încercate care se străduiește să se facă înțeleasă de exploziva tinerețe, Duveen are drept clienți pe cei mai însemnați oameni din lume. Îl are de pildă pe Mellon ; de ce să-mi dea mie un tablou de mîna întîi cînd poate foarte bine să i-l dea lui Mellon ?" În timp ce Bache vorbea, Miller înțelese că socrul lui nu înceta nici acum să se mire că fusese în stare doar prin promisiunea unui profit rezonabil să cîștige considerația lui Duveen. Amintindu-și împreună cu Miller de acest episod, un colecționar de mai tîrziu, Albert D. Lasker, făcu o remarcă interesantă cu privire la propriile sale începuturi ca cumpărător de tablouri. „În timiditatea mea de colecționar începător, spuse el cu o modes-

tie foarte înrudită cu cea a lui Bache, mă aşteptam să plătesc pentru capodopere întotdeauna cele mai ridicate preţuri. Lucru la care nu m-am aşteptat şi pe care aveam să-l descopăr de-abia mai tîrziu, a fost acela că a trebuit apoi să plătesc cîte o primă suplimentară tocmai pentru privilegiul de a plăti cele mai ridicate preţuri!" De fapt, Duveen era ca un rege într-un regim de monarhie neconstituţională. Clienţii săi de frunte, oameni ca: Frick, Morgan, Mellon. P.A.B. Widener, Rockefeller şi Kress, făceau parte din Cabinet şi Duveen izbutea să cultive în fiecare speranţa de a deveni într-o zi prim ministru; clienţii de rang imediat inferior ca: Bache, Henry Goldman, Edsel Ford, Elbert H. Gary erau doar nişte deputaţi de rînd, mulţumiţi de a avea dreptul să-şi sprijine şeful.

Duveen nu era snob în alegerea discipolilor săi; el îşi risipea deseori cunoştinţele chiar cu deputaţii obişnuiţi şi chiar cu oameni pe care îi socotea lipsiţi de orice importanţă. Hearst făcea parte din această ultimă categorie întrucît e foarte probabil că toate achiziţiile sale de la Duveen n-au depăşit niciodată suma totală de cinci milioane de dolari. El se făcea de asemenea vinovat de a fi ceea ce Duveen numea un acumulator şi nu un colecţionar. Duveen făcea o distincţie netă între cele două categorii. După părerea sa preocupările lui mărginite, interesul purtat caprelor sălbatice, lamelor şi castelelor velşe îl împiedicau să se ridice pînă la culmile rarefiate pe care se desfăşurau activităţile lui Duveen. Or, Duveen a luptat întotdeauna împotriva tuturor devierilor inutile survenite în preocupările clienţilor săi; se trudea neobosit să-i facă să-şi concentreze atenţia asupra
105 unui singur punct. Într-o zi, Bache, care era

unul din discipolii săi favoriți comise din pură neatenție păcatul de a cumpăra de la unul dintre cei mai importanți rivali ai lui Duveen din Italia, contele Alessandro Contini, pentru treizeci și șapte de mii cinci sute de dolari, o pagină împodobită cu miniaturi dintr-o carte veche, opera unui artist necunoscut. Bache îi arătă pagina maestrului său. Duveen s-a arătat și el foarte amabil. Nu l-a mustrat pe Bache și i-a vorbit cu multă blîndețe. „Nu te împrăștia, Julie, îi spuse el cu îngăduința unui om foarte experimentat. De pe urma unei simple acumulări nu rezultă niciodată o veritabilă colecție. Concentrează-te". După care Julie s-a concentrat într-adevăr.

Una dintre prietenele cele mai dragi ale lui Duveen a fost lady Lavery, a doua soție a pictorului sir John Lavery. Ea l-a întrebat într-o zi dacă nu l-ar putea aduce pe un anume industriaș din California să-i facă o vizită. Duveen care nu-i refuza niciodată nimic unui prieten, a acceptat, cu toate că îl considera pe industriaș ca făcînd parte din categoria numită de el „a albiturilor". Lady Lavery sosise doar cu puțin înaintea californianului și de-abia se instalase în biroul lui Duveen cînd vizitatorul fu anunțat de către un lacheu. „Lasă-l să mai aștepte o jumătate de oră", spuse Duveen. Lady Lavery protestă. „Nu poți face aceasta cu un om de importanța lui", spuse ea. „Las' pe mine și ai să vezi" răspunse Duveen. Cînd în cele din urmă vizitatorul fu poftit înăuntru, Duveen îl luă împreună cu lady Lavery la o scurtă plimbare prin Ministerul de marină. Le arătă mai întîi un Rembrandt. Industriașul dori să-l cumpere. „Prețul este de o sută de mii de dolari", spuse Duveen. „E-n regulă", răspunse prietenul lui lady Lavery. Duveen îl spuse atunci unei scurte cercetări. „Ce alte tablouri posedați?" întrebă el în cele din urmă. Californianul recunoscu că nu avea nici unul care să merite prea multă atenție. „Îmi este impo-

sibil să vînd un Rembrandt cuiva care nu mai are alte tablouri, constată Duveen. Rembrandt-ul s-ar simți prea singur". Și în felul acesta îl convinse pe cumpărătorul prea grăbit că ar comite un act de cruzime față de Rembrandt dacă i-ar permite să ia tabloul acasă. Industriașul înțelese că trebuie să se mulțumească cu un început mai modest și de data aceasta Duveen fu în măsură să îl ajute. El îi vîndu un tablou nu tocmai scump. În răstimpul a cîțiva ani californianul dobîndi astfel o cantitate suficientă de Duveeni minori pentru a se simți îndreptățit să pretindă unul important. Duveen îi expedie deci în California tabloul lui Rembrandt, nu fără sentimentul plăcut că avusese grijă să-i asigure din vreme acestuia o oarecare societate.

John R. Thompson din Chicago, posesorul cunoscutului șir de restaurante de lux, era încă unul care, după părerea lui Duveen mușca ușor din momeală. Thompson prinsese gustul tablourilor cu ajutorul unui negustor de artă din Chicago. Pe măsură ce numărul restaurantelor sale creștea, creștea și pofta lui de tablouri. Negustorul bazîndu-se pe resursele care-i stăteau la dispoziție în Chicago, își înfiripă treptat o mică colecție, dar veni o vreme cînd intuiția sa comercială îi spuse că dacă ar încerca să-l păstreze pe Thompson numai pentru sine, ar pierde pînă la urmă un client valoros. Negustorul veni la New York și căutîndu-l pe Duveen îi spuse că avea un client plin de bani și care putea fi considerat pregătit pentru lucruri de calitate. Duveen fu de acord să-i acorde magnatului restaurantelor o audiență, iar negustorului un comision la orice vînzare. „Te previn totuși că nu trebuie să te surprindă tactica mea", îl puse el la curent. Escortat de negustorul din Chicago, Thompson își făcu fără nici o întîrziere apariția la minister. Era un om mărunt și purta o pălărie tare. Duveen îl
 făcu să aștepte mai bine de o oră. În cele din

urmă cei doi fură introduși ca înaintea unui suveran. „Numărul" lui Duveen fu spontan și genial. „Aud că vă ocupați de restaurante", spuse el. Ceva în genul lui Lyons?" Continuă, că-i plăceau mult ceainăriile Lyons și că dacă și restaurantele lui Thompson se asemănau cu acestea, totul era cît se poate de bine. El mărturisi că deseori îi dădea cu plăcere peste nas lui Claridge în favoarea lui Lyons de pe Oxford Street, lipsa de protocol de acolo fiind încîntătoare. Insistă asupra importanței gestului social făcut de aceia care oferă hrană bună la prețuri accesibile. Nu uită să se intereseze de cifra medie de afaceri a restaurantelor lui Thompson și nu neglijă nici problemele legate de refrigerare. Devenea tot mai clar că afacerile marilor restaurante constituiau principala sa preocupare de care era cu totul absorbit. „Ascultă, izbucni disperat Thompson, cînd nu mai putu suporta tensiunea situației în care era pus, n-am făcut călătoria asta pînă la New York ca să vă vorbesc despre problemele restaurantelor. Am venit să vă cunosc pentru că mă interesează tablourile!" Silit cu atîta duritate să facă cale-întoarsă de pe un drum atît de îndepărtat, Duveen își reveni totuși numaidecît. „A, tablourile! exclamă el ca și cum și-ar fi amintit de o cunoștință aproape uitată. Da, desigur, desigur, tablourile! Ei bine, în fine, dacă te interesează tablourile, vino sus cu mine și-ți voi arăta cîteva."

Duveen îl conduse pe Thompson și pe negustorul din Chicago la liftul care-i purtă către zonele sacrosancte. Duveen porni rapid printr-o cameră așternută cu covoare groase, slab luminată, unde se odihneau pe șevalete șase tablouri de vechi maeștri. Pînă să-și dea seama Thompson bine de ce se întîmplă, Duveen aproape că ieșise din cameră, numai că, asemeni Doamnei Lot, el se opri și privi înapoi. Păru să ezite; din semiîntunericul în care cele șase tablouri parcă pluteau, se iscă

o impresie rapidă de dorință irezistibilă. Îl chemă înapoi pe Duveen care părea grăbit. „Iată și aici niște tablouri, spuse el. Ce-i cu astea?"

Duveen îl apucă de mînă: „Dragul meu Thompson, spuse el blînd, aici în încăperea asta nu e absolut nimic care te-ar putea interesa cît de cît". „De ce nu? protestă noul discipol. Ba dimpotrivă, pot spune că mă interesează foarte mult. Ce treabă aș avea eu aici dacă nu m-ar interesa?"

„Aceste tablouri, dragul meu, le păstrez, de fapt, pentru unul din clienții mei favoriți, spuse Duveen. Pe el îl vor interesa cu mult mai mult decît te-ar putea vreodată interesa pe dumneata". Thompson protestă; nu era dispus să cedeze în fața nimănui întîietatea în tot ceea ce privea profunzimea interesului. „De ce crezi că pe mine nu m-ar interesa? întrebă el. Aș vrea să știi sir Joseph, că posed cîteva tablouri destul de bune."

„Sînt convins de asta, spuse Duveen cu blîndețe. Și dacă mă vei asculta cum trebuie, sînt sigur că vei adăuga cîte ceva nou la colecția dumitale, iar dacă îmi vei permite o voi putea chiar îmbunătăți. Dar cu tablourile astea, nu! Dumneata ești un om ocupat și nu vreau să-ți pierzi din timpul dumitale. Nu, cu acestea nu!"

„De ce nu?" insistă domnul Thompson.

Încolțit în felul acesta, Duveen renunță la orice urmă de tact. Îi spuse lui Thompson de la obraz că tablourile îl depășeau atît din punct de vedere estetic cît și pecuniar.

„Cît fac toate șase?" întrebă Thompson.

„Mă tem că un milion de dolari", spuse Duveen ca și cum l-ar fi durut că se vede pus în situația de a demonstra astfel realitatea unei aprecieri prea puțin măgulitoare.

Dar Thompson avea răspunsul gata pregătit.

 „Le voi lua", spuse el agresiv.

La Duveen, dincolo de această prefăcută virtuozitate negustorească, în spatele procesului complicat de transformare a lui Midas în Maecenas, se desfășura procesul încă mai impresionant al menținerii echilibrului financiar. Acesta a trezit și continuă să trezească o uimire admirativă nu numai printre concurenții și clienții săi ci și în întreaga lume a artei. Lumea se întreabă pînă în ziua de azi cum de a fost cu putință ca un asemenea edificiu financiar să poată rezista ferm timp de atîția ani, bucurîndu-se de un credit la fel de constant. În intervalul său se strînseseră e adevărat, capitaluri imense. Să nu uităm însă că, pe lîngă numeroasele milioane cu care își procura de pe la licitații ori vînzări particulare toate acele opere de artă unice, a mai cheltuit — cumpărînd în cursul carierei sale nu mai puțin de opt mari colecții — cam douăzeci și cinci de milioane de dolari, așa cum au stabilit cele mai sigure statistici. Registrele sale dovedesc că nu rareori s-a întîmplat să păstreze anumite lucrări mai mult de trei decenii. Opere de artă pe care le cumpărase în 1906 și în 1907 au zăcut în depozitele lui pînă cînd, între 1936—1939 începuseră să se umple fisurile colecțiilor lui Mellon și Kress. Cît despre taxele pe care trebuia să le plătească și care contribuiau fără nici o îndoială din plin la creșterea prețurilor pe care le-a pretins, acestea depășeau orice închipuire. La toate astea se mai adaugă și faptul că Duveen care considera întotdeauna că principala problemă în negoțul său o constituie achiziționările și nu vînzările, trebuia să plătească în bani lichizi pentru tot ceea ce cumpăra, în timp ce el însuși le oferea clienților săi un credit practic nelimitat. El permitea chiar ca anumite tablouri să atîrne în casa cîte unui client ani în șir, convins fiindcă în materie de artă aforismul cu privire la obișnuință acționează întotdeauna

în sens contrar. Şi într-adevăr, aproape întotdeauna aşa se şi întîmpla, numai că între timp, capitalul său rămînea din nou blocat. Chiar atunci cînd clienţii veneau hotărîţi să cumpere, nu-i zorea niciodată cu plata. Deşi mulţi dintre ei îi datorau deseori mai multe milioane, nu le percepea niciodată dobîndă. Şi, colac peste pupăză, numai întreţinerea celor trei reşedinţe din : New York, Paris şi Londra îi costa cam o jumătate de milion de dolari pe an. În această sumă erau incluse nu numai plata personalului său format din curieri, portari şi experţi dar şi cadourile şi florile oferite clienţilor şi soţiilor acestora de ziua lor de naştere ori cu ocazia plecării sau întoarcerii lor din vreo călătorie prin Europa, la care se adăugau importante bacşişuri împărţite în rîndul personalului acestora. Duveen a fost numit de cineva cel mai mare datornic din lume. Tot aşa se spunea că nimeni nu cunoaşte atît de puţine lucruri despre dobînzi şi nimeni nu plătea deci atît de mult ca el. La scurt timp după moartea tatălui său, în 1908, datora deja optsprezece milioane de dolari dintre care unsprezece milioane celor unsprezece fraţi şi surori a căror parte în afacerile tatălui său o răscumpărase, iar după moartea Unchiului Henry, în 1919, a cumpărat şi partea acestuia plătind cu poliţe în valoare de alte şase milioane. Cu toate acestea se împrumuta fără încetare şi cu sume din ce în ce mai mari, mereu dornic de a-şi extinde afacerile. Din fericire beneficia de un credit excepţional. O trăsătură comună a celor trei Duveeni — tatăl, Unchiul Henry şi fiul — era aceea de a şi-i face întotdeauna pe bancherii lor fie clienţi fie prieteni apropiaţi, fie amîndouă, ceea ce le conferea operaţiunilor conduse de ei prin întreaga şi vasta lume a artei o anumită consistenţă. Un client şi în acelaşi timp un bun prieten de-al tatălui a fost lordul Farquhar, conducătorul Băncii Parr, prieten bun şi cu Edward al VII-lea.

Duveenii puteau oricînd conta pe ajutorul lui Parr. La începutul secolului, el i-a avansat lui Duveen un credit de șase milioane de dolari, credit pe care l-a tot reînnoit pînă la sfîrșitul vieții lui Duveen. Și în America unii dintre clienții cei mai importanți ai firmei *„Duveen Brothers"* erau bancheri sau cel puțin aveau relații în lumea băncilor. Încă de la început Unchiul Henry, care activa în Statele Unite și i-a apropiat pe Morgan, Altman, P.A.B. Widener, Collis Huntington și George J. Gould nu numai în calitate de clienți ci și de consilieri financiari. De fapt, tot Duveen este cel care l-a sfătuit pe Unchiul Henry: „ nu-i lua bani lui Morgan. Cere-i credit". Morgan, care avea de gînd să cumpere obiecte Duveen în valoare de două milioane de dolari, a fost rugat ca în schimbul lor să-i acorde firmei credit la bancă pentru aceeași valoare. Era un angajament care le convenea de minune tuturor. Morgan a obținut obiectele în schimbul unei simple chitanțe știind bine că în aceste condiții firma nu-l va presa pentru bani lichizi. În acest răstimp, Duveen se folosea la rîndul său de tot prestigiul conferit de creditul lui Morgan. Mai tîrziu, Mackay, care era director al Trustului de garanție, a cumpărat și el obiecte Duveen fără să le plătească niciodată în bani lichizi. Au căzut de acord ca datoria să fie lichidată prin mici plăți efectuate la intervale periodice, iar Duveen aduna în gînd aceste plăți în așa fel încît să-și lichideze cu timpul propria datorie la Trustul de garanție.

Mellon i-a fost de și mai mare ajutor. El controla mai multe bănci importante din Pittsburgh și avea trecere în alte cîteva din New York. La el se aflau întotdeauna nenumărate obiecte Duveen asupra cărora ezita îndelung dacă să le oprească sau nu, dar pe care rareori le înapoia. Duveen descoperi că în timp ce medita astfel Mellon devenea extrem de

înclinat să-i avanseze credit. Ba, mai mult, Mellon considera aceasta drept o afacere bună. Cînd în cele din urmă plătea, plătea de obicei în bani gheață, și era unicul dintre clienții importanți ai lui Duveen care plătea cu regularitate, toți ceilalți preferînd să elibereze doar titluri de proprietate; totuși asta nu i-a împiedicat niciodată să se delecteze privind tablourile pe care Duveen i le lăsa în schimbul vreunei sume mai mari cu care se împrumuta de la una din băncile sale și pentru care Mellon îi reținea fără excepție dobînzile. Astfel, Duveen plătea dobîndă pentru banii luați de la Mellon, pentru a cumpăra tot pentru Mellon comori de artă pe care acesta le păstra cîtva timp pînă lua o hotărîre. Și totuși, nici chiar în cadrul unui astfel de angajament Duveen nu rămînea lipsit de anumite compensații. Într-o zi, directorul Trustului de garanție îl chemă pe mult încercatul John H. Allen, pe vremea aceea contabilul lui Duveen, să i se plîngă politicos că termenul unei datorii de trei milioane de dolari contractată la banca lui fusese depășit. Allen izbuti cu mari eforturi să abată atenția lui Duveen de la grațioasa linie neîntreruptă a unui Botticelli (a cărei valoare acesta tocmai o explica unui client), pentru a o îndrepta asupra măruntei pretenții a Trustului de garanție. „Telefonează-i d-lui McEldowney, președintele lui *Union Trust Company* la Pittsburgh, spuse Duveen netulburat. Cere-i trei milioane de dolari pentru șaizeci de zile". Allen telefonă la această bancă aflată sub controlul lui Mellon, și obținu banii numaidecît. Omul de la Trustul de garanție, se mai însenină. Șaizeci de zile mai tîrziu, Duveen al cărui credit la Trustul de garanție, era acum refăcut, împrumută din nou cele trei milioane și le trimise băncii lui Mellon din Pittsburgh, înseninîndu-l de data asta pe d-l Mc.Eldowney. Astfel creditul său
 se întări la amîndouă băncile.

În fiecare primăvară, înainte ca Duveen să plece în străinătate în călătoria sa anuală de achiziționare, oricine s-ar fi putut pune cu această ocazie în locul contabilului său l-ar fi sfătuit cu îngrijorare să nu mai cumpere nimic. Ar fi subliniat de asemenea că inventarul era și așa supraîncărcat, iar creditul firmei trebuia cu orice preț scutit de sarcini suplimentare. Duveen promitea să fie rezonabil pentru ca, o dată ajuns în Europa, să cumpere marfă în valoare de două-trei milioane de dolari. De pildă: în 1927 a fost rîndul colecției Robert H. Benson din Anglia, cuprinzînd 114 mari pictori italieni și pe care Duveen a plătit peste trei milioane de dolari; în 1930, a urmat colecția Dreyfus de picturi și sculpturi italiene, pe care Duveen a plătit la Paris patru milioane și jumătate. Și totuși continua în același ritm. Telegraful zbîrnîia în toată America transmițînd cereri de bani. Dacă contabilul său întîrzia să răspundă ridica banii de la vreo bancă din Anglia. Duveen nu-și făcea niciodată probleme de bani sau de credit. Nu-l preocupa decît cum să obțină cît mai repede cele mai celebre tablouri din lume; adică să nu-l lase pe nici un alt negustor să i-o ia înainte. Avea întotdeauna o încredere absolută în soliditatea poziției sale financiare, numai pentru că era vorba de propria sa situație. Știa că valoarea întregului inventar, împreună cu ceea ce îi datorau clienții, depășea cu mult datoriile sale, și că, mai mult, fiecare dolar pe care-l investea creștea automat în valoare, prin simplul fapt că devenea o investiție făcută în Duveeni. Mai știa de asemenea, spre deosebire de Unchiul Henry, de frații surorile și contabilii săi care se conduceau după meschinul principiu că este mai sigur să ai bani decît să-i cheltuiești, că adevărata siguranță rezida în îndemînarea sa de a și-i cheltui pentru ceea ce putea apoi vinde cu profituri fabuloase. Nu era de părere că arta trebuie sau poate fi

vîndută peste noapte. Prefera să aştepte cu răbdare momentul cel mai prielnic, iar aceste momente erau pregătite cu mult înainte, aşa încît atunci cînd soseau nu-l luau niciodată prin surprindere. În ampla sa strategie financiară, calcula nu în ani ci în perioade, care acopereau durata unei vieţi întregi. Ultima linie nu va fi trasă, îşi imagina el, înainte de a încheia cu bine ultima vînzare, după care putea muri. Strategia s-a dovedit inspirată. A murit la scurt timp după ultima sa mare afacere cu Mellon şi după ce reuşise să-şi lichideze datoria de şase milioane de dolari la banca acestuia din Londra. Ultima sa vînzare s-a făcut în momentul cînd, scăpat în sfîrşit de orice datorie poseda cincisprezece milioane de dolari în bancă, un inventar în valoare de zece milioane şi o încredere în sine neştirbită.

Întreaga dimineaţă a zilei de 16 aprilie 1912, Duveen şi-a petrecut-o în tovărăşia lui Max Bruell care pe vremea aceea era contabilul său, aşteptînd cu înfrigurare veşti despre vaporul Titanic. Lista pasagerilor era destul de distinsă pentru a cuprinde şi cîţiva clienţi de-ai lui Duveen, care purta bunăstării lor o solicitudine aproape obsesivă. Destulă lume, printre care se numărau fireşte rudele pasagerilor, aştepta veşti în ziua aceea, dar este îndoielnic că o făcea cu mai multă nerăbdare decît Duveen, care manifesta un interes pasionat pentru prelungirea vieţii tuturor clienţilor săi — interes arareori încercat de rudele celor foarte bogaţi. Optimist incorigibil cum era, nu putea da crezare cifrelor dezastrului, tot mai mari pe măsură ce soseau ştirile. Îi tot repeta lui Bruell: „Nu crezi că George Widener s-a putut salva?" Bruell era cam sceptic. „Cred că Widener se va salva", continua el să insiste. Widener, unul dintre fiii lui P.A.B. Widener, era cel mai important
115 dintre clienţii săi de pe bord şi Duveen părea

să aibă impresia că posibilităţile de supravieţuire ale lui Widener se aflau in cea mai strînsă legătură cu situaţia lui de client al lui Duveen. În lungile ore de aşteptare Duveen rămase el însuşi ca agăţat de această ultimă barcă de salvare, pînă cînd realitatea crudă veni să spulbere totul.

Bruell făcu odată următoarea remarcă plină de tîlc cu privire la patronul său: „N-a fost lucru făcut vreodată de Joe Duveen despre care să nu fi fost întotdeauna convins că e în stare să-l facă", — o afirmaţie la fel de încărcată de aluzii ca o prezicere făcută de Oracolul de la Delphi. Îndemînarea de a opera adunări şi scăderi este o însuşire indispensabilă oricărui contabil dar Duveen nu numai că era cu desăvîrşire lipsit de ea ci era lipsit şi de orice ambiţie de a o dobîndi. Pentru el banii erau doar un simplu element de ambianţă aşa cum e apa pentru peşte şi detesta punctul de vedere care considera lipsa lor momentană drept un obstacol. El pur şi simplu nu voia să audă despre aşa ceva. Cînd se ivea o chestiune financiară urgentă, o lăsa numaidecît pe seama acelora pe care îi putea interesa asemenea probleme, urmînd ca aceştia să se descurce singuri. Această profundă deosebire înnăscută dintre Bruell şi capul firmei, îl făcea adesea pe sărmanul Bruell să treacă prin momente de adevărată teroare. Într-o după-amiază, Duveen, care cumpărase cîteva lucruri de la Morgan, a rugat-o pe Belle da Costa Greene, bibliotecara lui Morgan, să treacă pe la Galerie. Cînd aceasta sosi, Duveen trimise după Bruell şi i-l prezentă, după care adăugă murmurînd ca din întîmplare: „Completează-i domnişoarei Greene un cec de un milion de dolari". Bruell îşi aminteşte că din fericire era ora două — adică ora de închidere la bancă — aşa că îşi permise s-o întrebe pe domnişoara Greene, dacă ar avea ceva împotrivă să

aştepte pînă a doua zi dimineaţa, fapt cu care domnişoara Greene a fost de acord. A doua zi, Bruell se trezi foarte devreme, sosi la bancă de la ora nouă şi îşi petrecu toată dimineaţa făcînd fel de fel de combinaţii care să-i dea posibilitatea să aducă la îndeplinire ordinul lui Duveen. Nepăsarea cu care Duveen dădea ordine de felul acesta îl aducea pe Bruell în pragul nebuniei, i se părea că nu va înţelege acesta niciodată sau după cum se pîngea el: „nu era chiar atît de simplu".

Pe de altă parte, cînd Bruell îi prezentă lui Frick o factură pentru şapte milioane de dolari. Frick înţelese totul imediat şi dădu un răspuns precis. Era un om cu care Bruell putea să stea de vorbă. Nu era genul care să facă doar o simplă remarcă şi apoi să aştepte să părăseşti camera. Se uită atent la factură, iscăli şi-i dădu instrucţiuni lui Bruell să se ducă la bancherii săi — ai lui Frick — pentru a-i înmîna drept plată cincizeci de mii de acţiuni de Pennsylvania, treizeci şi cinci de mii acţiuni Atchison, Topeka & Santa Fe şi obligaţii (French) în valoare de două milioane de dolari. Spre deosebire de Frick, unii dintre clienţii lui Duveen, se dovedeau meschini cînd venea vremea să achite ceea ce îşi aleseseră în urma cîte uneia din acele fascinante conferinţe ilustrate ale lui Duveen; plăteau cu ţîrîita. Iată ce povesteşte mult încercatul Bruell, într-o scrisoare recent adresată unei cunoştinţe:

Atunci cînd doamna Stotesbury, fostă doamna Cromweel a dorit să facă o prezentare de obiecte de preţ în Philadelphia, i s-a adresat desigur lui Duveen. Duveen i-a sugerat să plece pentru cîtva timp şi să lase toată treaba în seama lui. A închiriat mai multe camioane şi întreaga reşedinţă Duveen a fost pur şi simplu demontată, toate obiectele apucînd calea reşedinţei din Philadelphia.

Acolo, sub supravegherea lui Duveen, întreaga reşe-
117 dinţă Stotesbury a fost refăcută pentru aproximativ

un milion cinci sute de mii pînă la două milioane de dolari. Joe pretindea că nimic din toate acestea nu va fi înapoiat — şi aşa a şi fost. Stotesbury cumpără totul — plătind cu cecuri succesive de cel mult douăzeci şi cinci de mii de dolari — pe care le scria singur — pînă achită întreaga sumă. Cea mai mare plăcere a lui Stotesbury era să bată la baterie cu ocazia petrecerilor care aveau loc la reşedinţa sa.

Cu toate acestea, oricît de meschini s-ar fi dovedit clienţii săi cînd sosea timpul să-i plătească, el îi ierta deoarece, înainte de apariţia lui n-avuseseră nici unul nimic altceva cu care să se distreze în afară de aceşti bani ai lor. Duveen nu găsea niciodată de cuviinţă să procedeze ca ei. După o tranzacţie importantă de obiecte de artă încheiată cu Rockefeller, acesta plecă din oraş probabil pentru a aduna banii necesari plăţilor. În timpul absenţei sale, îşi aminteşte Bruell, d-na Rockefeller veni disperată la Duveen spunîndu-i că se întîmplase ceva îngrozitor; una din servitoarele ei scăpase jos un vas fără să ştie că era un Duveen. Duveen o linişti pe d-na Rockefeller şi se duse imediat la ea acasă pentru a examina vasul. Avaria era destul de mare dar o rugă pe d-na Rockefeller să nu se îngrijoreze. Luă vasul la el şi chemă un expert restaurator de vase japoneze pe care îl puse să se apuce de lucru imediat. Duveen insistă ca restauratorul să lucreze zi şi noapte astfel încît lucrul să fie terminat înainte de reintoarcerea d-lui Rockefeller în oraş. Restauratorul izbuti să-şi termine treaba la timp şi-i trimise lui Duveen o notă de şapte dolari şi cincizeci şi cinci. La sugestia lui Bruell că ar fi cazul să i se trimită nota lui Rockefeller, Duveen se arătă indignat şi-i interzise în mod expres s-o facă. Cei doi oameni nu se înţelegeau într-adevăr de loc unul pe celălalt. Dar nici cu Allen, succesorul lui Bruell, Duveen nu s-a înţeles mai bine; între el şi contabilii săi persista întotdeauna o neînţelegere fundamentală. Această situaţie aduce mult cu

cea în care se găsea adesea pus un mare impresar contemporan cu Duveen, principiarul și prodigiosul producător de teatru austriac Max Reinhardt. Ani de zile Reinhardt avusese drept consilier general un om devotat, întotdeauna informat, plin de simț practic dar profund pesimist. Reinhardt spunea cîndva despre omul acesta, pentru care simțea de altfel o nedezmințită afecțiune: „În sfaturile pe care mi le dă, K are întotdeauna nouăzeci și nouă la sută dreptate. Dar acel unu la sută rămas este greșit, așa încît tot eu am dreptate. Și tocmai pe acest unu la sută mizez eu de obicei." Același lucru putea spune Duveen despre raporturile dintre el și contabilii săi.

Deși lui Duveen nu-i făcea nici o plăcere să vorbească despre bani, îi cheltuia cu nespusă ușurință și uneori se poate spune că de-a dreptul îi azvîrlea. Ca să nu mai vorbim despre acțiunile sale filantropice publice și particulare, care erau imense. Dr. Wilhelm von Bode — criticul de artă german și directorul de muzeu care a fost consilierul lui cu ocazia achiziționării primelor sale colecții mari (colecția Hainauer și colecția celor doi Kann) ajunsese, pe la sfîrșitul anilor douăzeci cu adevărat de plîns; era bolnav, sărac și orbea. Cînd Duveen a aflat că Von Bode a fost obligat să-și scoată biblioteca de artă la licitație, a trimis doi emisari în Germania cu instrucțiuni precise să facă contra oferte cît mai ridicate pentru cărțile acestuia, astfel încît Von Bode să poată obține pînă la urmă o despăgubire substanțială. Iată deci una din rarele ocazii cînd pînă și acest pernicios procedeu cunoscut sub numele de „montarea pieții" a putut ascunde un nobil impuls filantropic. Mai tîrziu, cînd prietenul apropiat al lui Duveen, lordul d'Abernon, a trecut și el prin dificultăți financiare, Joseph s-a grăbit să plătească el însuși niște adevărate „prețuri Duveen" pentru cîteva tablouri pe care acesta

nu izbutise încă niciodată pînă atunci să le onoreze cu o semnătură pe propria sa piaţă. Duveen a mai dat de asemenea un milion de dolari Crucii Roşii Britanice, a oferit către British Museum propria-i galerie pentru a expune celebrele statui de marmură aduse de lordul Elgin şi a făcut daruri mari lui Tate Gallery şi National Gallery din Londra. Astfel cu totul el împărţi cel puţin zece milioane de dolari, aşa încît operele sale de binefacere stau foarte bine alături de cele ale marilor lui clienţi. Totuşi Duveen nu se dădea în lături să aducă în discuţie subiectul banilor, tocmai pentru că ştia că oameni înguşti la minte, ca Bruell şi mai apoi Allen, se aşteptau ca el s-o facă. În ceea ce-i privea pe clienţii săi, era normal să discute între ei numai despre bani, căci, bieţii oameni, nu prea aveau multe altele să-şi spună. Dar nimic din toate astea nu mai rămînea valabil atunci cînd era vorba despre raporturile dintre Duveen şi oricare din clienţii săi. În acest caz exista un subiect de discuţie mult mai profund, cu adevărat captivant şi înălţător. Duveen era ca şi ei un milionar. Era filantrop ca şi ei. Dar rămînea o deosebire esenţială. El se ocupa cu estetica şi cu lucruri nemuritoare, ei cu proza şi cu cele trecătoare. Faptul că numai prin intermediul lui puteau împărtăşi şi ei emoţiile şi recompensele acestei lumi, îi trezea simpatia şi în acelaşi timp condescendenţa. (Reproşîndu-i-se cîndva, obiceiul de a aplica un verniu prea strălucitor cînd restaura operele vechilor maeştri, el a răspuns că atîta timp cît clienţii săi doreau în primul rînd, atunci cînd priveau operele de artă, să-şi vadă reflectat propriul chip, el va continua să fie de părere, că nu strică să-şi lustruiască tablourile ca pe nişte oglinzi.) În rest, în conversaţiile cu clienţii săi, Duveen se arăta întotdeauna dispus să le împărtăşească acestora tot ce acumulase el în materie de 120

entuziasm față de Duveenii lui. Toate aceste colocvii erau mult prea elevate pentru a îngădui ca pe înalta lor platformă să se iveaască nepoftite fie și cele mai ușoare urme de dolari. E foarte probabil ca același principiu să fi stat și la baza hotărîrii neclintite cu care a interzis întotdeana ca un Duveen să fie expus în vitrină. N-ar fi făcut un tablou sandwich pentru reclama unui Raphael nici chiar dacă l-ar fi purtat el însuși. Dacă trebuia neapărat să se discute despre bani, ei bine, erau alți oameni și pentru aceasta — cei de pe statele lui de plată, cum ar fi fost Bruell și Aleen sau cei din bănci, ca Mellon și Morgan. Însă, el unul n-avea timp decît pentru artă.

Profesorul C.M. Bowra, de la Oxford, a pretins că Duveen a fost: „cea mai reprezentativă figură a anilor douăzeci". Bineînțeles că Duveen a fost și el omul vremii sale. Era vremea monopolului, și Duveen i-a demonopolizat pe monopoliștii care au ajuns să se numere printre cei mai mari clienți ai săi. La unii oameni, pornirea de a poseda totul pare să fie înnăscută. De-abia dincolo de primele victorii, începe și pentru ei să se lărgească orizontul; ei trebuie să absoarbă nu numai curentul principal dar și toți afluenții acestuia. Impulsul devine o sete care pretinde nu numai desființarea tuturor rivalilor, mai ales a celor puternici, ci și refuzul încăpățînat de a le permite să supraviețuiască, ori chiar să se nască. Acest temperament nu se limitează numai la oamenii de afaceri. Îl au și mulți artiști, savanți și filozofi de profesie, ba chiar adesea închegat în formulele rigide ale unei teorii. Cariera lui Duveen a fost și ea dominată de avîntul său monopolist. În iunie 1920 s-a anunțat că d-na Harry J. Hahn, o franțuzoaică care se măritase cu un ofițer din armata Statelor Unite și care locuia în
 Junction City, Kansas, scoșese pe piață o piç-

tură de Leonardo da Vinci intitulată *La Belle Ferronnière*. Licitația s-a desfășurat pe loc și fără nici o amînare. Orice operă de autorul *Monei Lisa* era demnă de a stîrni vîlvă, astfel încît un reporter de la *New York World* s-a și grăbit să-i telefoneze lui Duveen — ca unui rege al lumii artei — întrebîndu-l dacă are de făcut vreun comentariu. Duveen avea. A publicat o declarație cu privire la tot ceea ce a rămas încă obscur în legătură cu tabloul și printre altele afirma: „Tabloul lui Hahn nu este decît o copie, dintre care există cu sutele. Adevărata *La Belle Ferronnière* este cea de la Luvru". Cuvîntul lui Duveen avea o asemenea greutate încît această simplă afirmație neîntemeiată pe dovezi, puse brusc. capăt oricăror negocieri întreprinse de d-na Hahn pentru vinderea tabloului. Dar ca ripostă ea îl dădu numaidecît în judecată.

Procesul care a urmat, cu toate că nu a avut loc decît cu nouă ani mai tîrziu, a fost într-adevăr senzațional, un caz de erezie în care acuzatul era un tablou. La început s-a procedat la o audiere preliminară la Luvru, unde tabloul muzeului a fost așezat alături de Leonardo-ul d-nei Hahn și îndelung examinat de experți. Chiar și cu această ocazie, experții au dovedit un anumit astigmatism; un ziar francez făcu următorul comentariu caustic: „Experții au venit să supună examenului lor tabloul lui Hahn, dar după cum stau lucrurile, tabloul este cel care-i supune pe experți, la un greu examen". Procesul propriu-zis a avut loc la New York și a durat 28 de zile. Un ziarist al vremii spunea că procesul tabloului de Leonardo al lui Hahn era „un circ și bun și prost în același timp, într-un cuvînt cel mai pasionant spectacol din oraș". Duveen recurse pentru apărarea sa, la o armată întreagă de experți aducîndu-l chiar și pe Berenson, ceea ce nu se mai pomenise niciodată pînă atunci la nici un proces de

soiul acesta. Procesul tabloului *La Belle Ferronnière* a fost de altfel numit: „cel mai celebru proces de litigiu artistic din lume". Prin cuvîntul său de încheiere venerabilul judecător William Harman Black, care prezidase, ţinu mai întîi să le aducă puţină linişte celor 12 juraţi de omenie şi credinţă, după calvarul pe care-l îndurară în postura lor de ţintă inocentă a unui continuu bombardament de nemulţumiri în tot timpul duelului dintre experţi. „Aţi avut privilegiul, spune el, de a asista la unul dintre cele mai interesante procese care s-au judecat vreodată într-un tribunal. După confruntarea experţilor nici Berenson şi de data aceasta nici chiar Duveen nu mai credeau în autenticitatea Leonardo-ului de la Luvru, exemplarul datorită căruia Leonardo-ul aparţinînd doamnei Hahn trăgea nădejdea să fie recunoscut ca autentic. În acelaşi timp, experţii lui Duveen făceau la proces toate eforturile pentru a demonstra că tabloul aparţinînd d-nei Hahn nu semăna cu tabloul de Leonardo de la Luvru şi prin urmare, bineînţeles, nu putea fi de mîna acestuia. Totul era foarte încurcat; dar probabil, cuvintele liniştitoare ale judecătorului Black — care părea să felicite juriul numai pentru faptul că se afla acolo — au reuşit să le ofere astfel o oarecare compensaţie celor 12 victime năucite la capătul celei mai negre zile din viaţa lor. Totuşi nu e de mirare că, aidoma expertilor, nu căzuseră nici juraţii de acord. O scrisoare fatală trimisă de Duveen directorului său din Londra la 5 august 1920 fusese introdusă de reclamant în documentele curţii. Acesta scria: „Tabloul de la Luvru este considerat de majoritatea specialiştilor eminenţi ca nefiind pictat de Leonardo da Vinci, şi pot spune că le împărtăşesc întru totul părerea". Printre experţii cu care Duveen fusese atunci de acord se număra şi Berenson. În cartea sa:

 Pictori nord-italieni ai Renaşterii, publicată

în 1907, se putea citi cu privire la portretul tinerei de la Luvru. „Paris nr. 1600 — *La Belle Ferronnière.* Regretăm dar nu putem accepta acest tablou ca fiind chiar opera lui Leonardo". Judecătorul Black, în cuvîntul său către juriu, recunoştea că : „A fost nevoie de multă abilitate pentru a-i întoarce pe unii dintre experţi de la afirmaţiile făcute acum în calitate de martori la convingerile diametral opuse pe care le exprimaseră cu mult înainte în cărţile lor." Acest proces n-a fost dintre cele care să-i placă prea mult lui Duveen ; opoziţia fusese mult prea puternică. Părerile juriului au fost împărţite : nouă la trei în favoarea d-nei Hahn. Judecătorul Black a sugerat redeschiderea procesului, dar Duveen a renunţat, preferînd, pentru şaizeci de mii de dolari daune să cadă la învoială cu d-na Hahn în afara curţii. Nu se poate calcula precis cît îl costase pe el întreaga afacere în bani şi timp, dar suma a fost cu siguranţă uriaşă. Şi procesul nici măcar n-a contribuit la sporirea prestigiului său. Dar a ruinat definitiv şansele d-nei Hahn de a-şi vinde tabloul. Întrucît Duveen, atunci cînd făcuse afirmaţia de la care pornise tot scandalul, nu-l văzuse încă, e de la sine înţeles că nici n-avea o ideie clară cu privire la tablou. O ideie clară, dar de altă natură, avusese totuşi. Şi anume că el însuşi nu putea poseda acest tablou. Neputîndu-l poseda nu putea nici să-l vîndă. Deci chiar din acea clipă d-na Hahn devenise o rivală de afaceri şi ca atare trebuia tratată întocmai ca toţi ceilalţi rivali. În timpul procesului, asociaţii lui Duveen nu puteau înţelege de ce acesta se încăpăţîna să conteste autenticitatea unui tablou cu care n-avea nimic de a face, lăsîndu-se astfel antrenat într-un litigiu atît de costisitor. Dar îndrăzneala sa de a-şi exprima fără menajament părerile cu privire la lucrurile altora nu-i aducea numai neajunsuri. Duveen se considera un fel de Pontifex

Maximus al lumii de artă şi n-ar fi tolerat decît un asociat care să-i acorde fără ezitare titlul de Josephus Rex. Or, procesele sale, chiar şi acelea pe care le pierdea, îl ajutau să-şi reafirme întîietatea ca monopolist nu numai al mărfii ci şi al opiniilor. Absolutismul în opinii era la fel de important pentru Duveen ca şi rabaturile de transport pentru clienţii săi care operau în domeniul petrolului, aluminiumului şi oţelului. Iar acest monopol el şi-l dobîndise. Stînd într-o zi de vorbă, în salonul casei sale, cu unul dintre funcţionarii lui Duveen, H.E. Huntington îi arătă cu privirea suporturile pentru buşteni de lîngă căminul său. Erau frumoase, firește, dar rămîneau doar două suporturi obişnuite şi nimic mai mult. „Dacă Duveen mi-ar oferi două suporturi ca astea, începu el, şi mi-ar spune că sînt cu totul remarcabile, apoi mi-ar cere şaptezeci şi cinci de mii de dolari pe bucată şi aş plăti fără multă vorbă."

Pentru a instaura genul acesta de absolutism a fost nevoie de o vigilenţă permanentă şi în acelaşi timp de o mare ingenuitate. Numele lui Duveen trebuia să apară în mintea oricărui asociat nu numai alături de imaginea unor mari opere de artă ci de cea a celor mai mari opere de artă. El n-ar fi permis pentru nimic în lume ca ceva să umbrească această firmă strălucitoare. Din această cauză, ori de cîte ori cumpăra tablouri de pictori mari dar care, din nefericire pentru ei, aparţineau unor perioade în care el nu era specializat şi pe care dintr-un motiv sau altul se hotărîse să nu le depoziteze în subsolul său, le expedia mai departe negustorilor londonezi să le vîndă în locul lui, avînd grijă să stipuleze că trebuiau vîndute la modul cel mai sobru adică doar sub numele artiştilor care le executaseră şi nu sub acela de Duveen. Exact aşa cum refuza să intre în combinaţie
125 cu anumiţi artişti doar sub numele acestora,

făcea ce făcea și izbutea să se debaraseze pînă la urmă de toate asociațiile stingheritoare în care intra. De pildă: la un moment dat a cumpărat din Anglia două tablouri frumoase de Lawrence în combinație cu un negustor londonez. Curînd după aceea, Duveen le-a vîndut d-nei Stotesbury, dar nu și-a mai anunțat asociatul de tîrgul făcut. Cînd acesta se pregătea să-și reclame drepturile, Duveen îi trimise vorbă că tablourile se vor vinde probabil greu, dar că el personal nu-și pierde speranța și, pentru întărirea celor spuse, îi oferi un profit frumușel în schimbul părții sale, adică o sumă pe care asociatul se grăbi s-o accepte plin de recunoștință. Or, această sumă depășea de fapt obligațiile pe care Duveen și le asumase în urma vînzării d-nei Stotesbury. Dar lui Duveen îi repugna pur și simplu să se știe împiedicat de ceva în zborul său de vultur solitar. O altă asociație pe care Duveen a transformat-o într-o afacere pe cont propriu luase naștere cu ocazia achiziționării unui Velázquez: *Infanta Maria Theresa*. Harry Payne Binghan, posesorul tabloului, i-l promisese deja lui Knoedler, la un preț foarte ridicat. Duveen aflase despre aceasta așa cum afla tot ce se petrecea în lumea artei și se duse imediat la Charles R. Henschel, conducătorul firmei Knoedler cu propunerea de a-l cumpăra împreună. El avea să ofere toți banii căpătînd în schimb drepturi exclusive asupra modului în care urma să-l vîndă. Henschel se declară de acord. Duveen luă tabloul, după care timp de doi ani, nu mai dădu nici un semn de viață. Henschel se îngrijoră și trecu pe la Duveen să-l întrebe de ce n-a vîndut tabloul. Acesta îi replică plin de bunăvoință: „Cum vrei să-l vînd dacă nu-i al meu?" Pentru a-și satisface sentimentul proprietății, se arătă dispus să-i plătească lui Henschel o sumă importantă. Nu-i păsa cîtuși de puțin că suma pe care i-o propune lui Henschel depășea cu

mult propriul său beneficiu. Curînd după aceea îi vîndu tabloul lui Bache, demonstrîndu-le tuturor o dată mai mult că un tablou de mare valoare nu putea fi cumpărat decît de la el.

Alteori, Duveen se arăta neobişnuit de generos doar cu frînghia cu care le permitea concurenţilor săi să se spînzure. Marchizul de Talleyrand avea un Mantegna (deşi Berenson susţinea că nu era un Mantegna ci doar un Girolamo da Cremona). El l-a vîndut rivalului italian al lui Duveen, contele Contini. Contele i-l vîndu la rîndul său lui Bache. Mantegna este un artist dintre cei mai mari aşa încît cumpărarea unui Mantegna de la un negustor rival, încălca de la sine şi într-un mod extrem de grav unul din principiile majore pe care se întemeia activitatea lui Duveen. Duveen a rezolvat o dată pentru totdeauna această problemă atunci cînd a tipărit catalogul lui Bache. Acolo, tabloul lui Mantegna cumpărat de la Contini era reprodus şi înregistrat drept un Girolamo da Cremona. În comparaţie cu Mantegna, Girolamo e doar un nume minor, iar lui Duveen nu-i păsa din ce prăvălie îşi cumpăra Bache sau oricare altul lucrurile minore. Această punere la punct a problemei celei mai importante, realizată cu ajutorul catalogului lui Bache, i-a mai adus lui Duveen şi satisfacţia suplimentară de aş fi plătit poliţa către conte. Îi demonstrase lui Bache, în propriul său catalog eroarea comisă cumpărînd drept Mantegna un Girolamo da Cremona. De atunci Bache n-a mai cumpărat niciodată nimic de la Contini.

Un alt negustor rival, care a pătimit mult de pe urma lui Duveen, vorbeşte încă şi astăzi cu un amestec de resentiment şi de uimire de modul aprig în care Duveen monopolizase întreaga piaţă de artă. El îşi aminteşte o împrejurare în care Duveen i-a oferit totuşi

ocazia de a se răzbuna. Duveen azvîrlea cu aceeaşi uşurinţă vorbele ca şi banii şi nu putea rezista ispitei de a le împărtăşi tuturor — chiar şi rivalilor — ideile şi proiectele sale. Astăzi, tocmai unul din aceşti rivali recunoaşte deschis satisfacţia pe care o încerca trăgînd foloase de pe urma acestei slăbiciuni a lui Duveen, pe care chiar el îl mai numeşte: „un om miraculos dintr-o vreme miraculoasă". Iată ce se întîmplase: Duveen îşi înştiinţase plin de bucurie rivalul că avea intenţia să cumpere întreaga colecţie Dreyfus şi încă destul de ieftin, doar pentru un milion de dolari. Din întîmplare negustorul era la curent cu tot ceea ce privea colecţia Dreyfus, aceasta fiindu-i oferită şi lui nu cu mult înainte tot pentru un milion de dolari. Duveen socoti că preţul colecţiei nu va depăşi un milion şi jumătate, apoi două, apoi trei. Căci preţul continua să se ridice. Duveen continua şi el să-i împărtăşească rivalului său supărarea sa de asemenea crescîndă. „Există cineva care oferă pentru Dreyfus mai mult decît mine", se plîngea el plin de amărăciune. În faţă, rivalul său nu înceta să-l compătimească, dar ştiind că Duveen nu va lăsa niciodată să-i scape colecţia din mînă, acţionă neîntîrziat pentru a-i înmulţi acestuia motivele de amărăciune; şi interveni chiar el oferind pe ea cu mult peste posibilităţile lui de achiziţionare ceea ce făcu preţul colecţiei să crească într-adevăr foarte mult. Astfel el îl forţă pe Duveen să plătească patru milioane şi jumătate, pentru a cumpăra colecţia Dreyfus. „Cineva s-ar putea întreba, mărturisea nu de mult negustorul, de ce n-am cumpărat eu însumi colecţia atunci cînd puteam s-o am pentru un milion de dolari. Ei bine, răspunsul este că n-ar fi avut totuşi nici un rost s-o cumpăr eu, pentru că nu mă simţeam în stare s-o vînd. Nu existau în America decît cîţiva oameni suficient de bogaţi ca s-o cumpere de la mine. Or, aceşti oameni erau toţi

clienții lui Duveen. Dacă aș fi cumpărat-o, unicul lucru pe care l-ar fi avut de spus Duveen — pentru a-mi da totul peste cap în modul cel mai simplu ar fi fost: «O, da, colecția Dreyfus, știu despre ce este vorba. Mi-a fost și mie oferită, bineînțeles. Dacă ar fi prezentat oarecare interes, fără îndoială că aș fi cumpărat-o»". Duveen dobîndise o asemenea trecere încît cu vîntul „interes" subliniat așa cum trebuie ar fi spulberat orice șansă a rivalului său de a vinde vreodată această colecție; de unde provin multe din obiectele care completează cu cinste colecțiile lui Mellon și Kress aflate azi la National Gallery din Washington.

Unul din mijloacele folosite de Duveen pentru aș menține poziția era să se asigure permanent că nici un tablou de-al său n-a scăzut vreodată în preț. Adeseori recumpăra chiar el sau îi punea pe clienții săi să cumpere tablouri Duveen, de la reședințele vechilor cumpărători, cu unicul scop de a păstra prețul ridicat. Cînd în 1927, muri Elbert H. Gary, Duveen se temu că o licitație a tablourilor pe care acesta le avusese, dintre care majoritatea proveneau de la *Duveen Brothers*, ar putea aduce prețuri atît de scăzute încît să-i afecteze afacerile. De aceea se oferi să cumpere totul cu un milion și jumătate, bani lichizi. Oferta n-a fost acceptată, așa că Duveen luă toate precauțiile necesare. La licitație cumpără tabloul lui Gainsborough *Carul cu recoltă*, plătind trei sute saizeci de mii de dolari deși îl vînduse lui Gary doar cu o sută saizeci și cinci de mii și-i convinse și pe alți cîțiva clienți ai săi să participe la această licitație. Vînzările s-au ridicat la suma totală de aproape două milioane și jumătate de dolari, ceea ce însemna cu mult mai mult decît cheltuise Gary pe toată colecția sa. Începînd de atunci orice client de al lui Duveen putea muri liniștit știind că atît
 timp cît Duveen rămînea în viață colecția sa

nu va scădea niciodată în valoare. Cei care au fost atît de imprudenţi încît să-i supravieţuiască n-au mai fost atît de norocoşi.

Prin metode ca acestea, Duveen a păstrat preţurile ridicate pentru toţi vechi maeştrii şi şi-a consolidat astfel propriul său monopol. El plătea şi primea preţuri mai ridicate decît oricare alt negustor şi reuşea să-şi vîndă tablourile tocmai pentru motivul că era dispus să plătească la rîndul său preţurile cele mai ridicate. „Eşti un om mare şi numele tău e magic", îi spuse el cîndva lui Mellon. Dar nici măcar numele *dumitale* nu-ţi va putea procura tablouri Duveen". Lăsă un timp remarca să-şi facă efectul şi continuă cuprins de un rar acces de modestie. „Nici chiar numele meu nu-mi va procura prea uşor tablouri Duveen". Eu le obţin pentru că în lumea ştie că voi plăti pe ele cele mai ridicate preţuri din lume. Nu-mi pot permite să te las să iei aceste tablouri atîta timp cît nu eşti dispus să-mi plăteşti un beneficiu corespunzător pentru ele". Mai făcu o pauză, apoi adăugă : „Le vei lua domnule Mellon, pentru motivul că le vei lua de la mine."

Lui Duveen îi plăcea mult să se plimbe. Îi plăcea mai ales să se plimbe prin galerii de artă sau în toate oraşele lumii de-a lungul străzilor care se bucurau de acelaşi renume ca şi Fifty Seventh. În aceste plimbări era însoţit de obicei de un discipol sau de un client nerăbdător, pe care obişnuia să-l întreţină îndelung asupra subiectului său favorit — de fapt unicul său subiect —arta. Mărfurile pe care le vedea expuse în vitrinele concurenţilor săi îi stîrneau deseori furia. Obişnuia să-şi izbească bastonul de trotuar, exclamînd: „Fleacuri! Imitaţie! Prostii!" atît de tare încît trecătorii, ale căror preocupări erau cu totul străine de ale lui, se opreau şi se minunau că nişte sărmane mîzgăleli dintr-o vitrină puteau trezi o pasiune atît de nestăpînită. Cînd se plimba prin galeriile publice, Duveen era mai puţin coleric; pentru că tablourile expuse acolo, dacă nu-i aparţineau, n-aveau să mai aparţină nici altora. Această metodă de instruire peripatetică era întru totul nesocratică, Duveen fiind întotdeauna singurul care vorbea. Găsea necontenit cîte ceva de spus elevilor săi, în schimb ei nu trebuiau să-i spună nimic. Doi americani întreprinzători şi în plus colecţionari pasionaţi de armuri medievale, Mackay

și Hearst, au primit de la Duveen în cursul unor asemenea plimbări o sumedenie de explicații detaliate despre toate părțile componente ale unei platoșe și cuirase. Alți tovarăși de plimbări au fost: Bache, Mellon, Ramsay MacDonald, d-na Arabella Huntington și d-na Horace E. Dodge. De fapt Duveen se plimba cu oricine era dispus să-l asculte, cu oricine era în stare să-l satisfacă, într-un fel sau altul, această nedomolită dorință de a explica cu înflăcărare.

În toți anii hegemoniei sale, un singur tovarăș de plimbări i-a preluat rolul. În această companie profesorul devenea discipol, neobositul orator tăcea și era numai urechi, oracolul se transforma în ascultător. Inițiatorul lui Duveen în cursul acestor plimbări deosebite era Bernard Berenson, un expatriat american care trăia în Italia, unde trăiește și astăzi. Nu mai puțin amator de plimbări decît Duveen el era dascălul unui grup care îi însoțea pretutindeni. Dar între membrii celor două școli exista o diferență care se măsura în ani lumină. Ele aveau doar un singur element comun: Duveen, dascăl în propria sa școală și elev în cealaltă. Lui Edith Wharton, Berenson care făcea adesea plimbări cu el i-o inspiraseră și o nuvelă în care personajul principal, al cărei erou, aidoma lui Berenson era pasionat de arta primitivilor italieni. Un alt tovarăș de plimbare al lui Berenson era Marcel Proust; în al cărui roman sînt incluse multe reflecții cu privire la artă, care au trecut mai întîi prin filtrul fin al gustului erudit al lui Berenson. Alteori îl însoțea sir Kennath Clark — mai tîrziu director la National Gallery din Londra și unul dintre cei mai străluciți scriitori și conferențiari de artă de astăzi Un altul era John Walker, distinsul șef-custode la National Gallery din Washington, care mai merge și azi din cînd în cînd în Italia ca să mai facă cîte o plimbare cu Berenson; ca și dr. Alfred

M. Frankfurter, eruditul director al revistei *Art News*. Chiar de la primele întîlniri ale lui Duveen cu Berenson au început să se contureze schimbări profunde în viața amîndurora. Fără să-și părăsească încîntătoarea sa vilă I Tatti de la marginea Florenței, Berenson deveni cheia secretă a carierei remarcabile a lui Duveen; care se făcu stăpîn pe ochiul sigur al lui Berenson, îi comercializă intuițiile, însușindu-și la rîndul său opiniile instructorului, autoritatea, erudiția și conștiința acestuia.

Berenson, un evreu din Boston de origine lituaniană, absolvise Universitatea în 1887. Într-o fotografie de la Harvard, reprodusă în cartea lui Morris Carter; *Isabella Steward Gardner și Fenway Cout* care povestește viața d-nei Jack Gardner — celebra amfitrioană din Boston și colecționară de artă — Berenson apare cu un profil senzual și romantic, cu bucle brune, cîrlionțate și bogate (adevărate plete) coborîndu-i pînă la gulerul împodobit al hainei. În expresia feței fotografia scoate la iveală o exuberanță și un aer de strălucire care sugerează mai degrabă Orientul decît litoralul baltic. Logan Pearsall Smith, devenit mai tîrziu cumnatul lui Berenson, remarcă în volumul de amintiri: *Ani de neuitat*, că atunci cînd el se afla la Harvard nu existau acolo decît doi intelectuali adevărați — George Santayana și Berenson și că el însuși nu se considera suficient de dotat pentru a li se alătura. La Harvard, Berenson i-a impresionat imediat pe toți profesorii săi, ceva mai puțin însă pe cei de o vîrstă cu el. Într-un jurnal pe care-l ținuse în timpul celui de-al doilea război mondial, pe cînd un generos prieten italian îl ascundea de germani, în apropierea Florenței, jurnal publicat apoi în Italia, notează că profesorii mai în vîrstă erau cu mult
133 mai accesibili decît studenții. Din instinct

gravita în jurul societății mentorilor săi — William James, Charles Eliot Norton, Barrett Wendell, Crawford Howell Toy și Charles Rockwell Lanman, profesorul de sanscrită. Deveni de asemenea un obișnuit al saloanelor d-nei Gardner, care întrezărea în acest student pasionat încalculabile promisiuni intelectuale. Din partea lui Norton, profesor de istoria artelor, om nespus de capricios, s-a bucurat de o afecțiune alterată însă de ceea ce psihanaliza numește ambivalență, care lipsea cu desăvîrșire din sentimentele pe care i le purta d-na Gardner. În cele din urmă Berenson a fost acela care a ales pentru ea lucrările care constituie astăzi principalele capodopere ale renumitei colecții de la Fenway Court, reședința Gardner din Boston. La Hovard, generațiile următoare de studenți au trebuit să plătească cîte un dolar intrarea pentru a vizita palatul d-nei Gardner și întotdeauna numai într-o anumită zi, unde admirau picturile pe care ea le colecționase la îndemnul lui Berenson, căruia, pe vremea cînd era la Harvard, i se permitea să vină s-o vadă oricînd dorea și fără să plătească nimic.

Toată viața ei, Șarpele lui Charles, cum o numește Berenson, sau „prima stea a Bostonului înainte de voga cinematografului" cum a fost numită la un moment dat s-a dedat unor fantezii genealogice foarte indepărtate atît în timp cît și de adevăr. Primul său nume a fost Isabella Stewart și de acea după cum afirmă Morris Carter — biograful ei oficial — făcea deseori remarca plată „că se trage din Robert Bruce și o menționa pe Maria Stuart printre strămoșii ei". Dorind să dea o rezonanță istorică și numelui ei de botez ajunsese să se identifice cu o renumită patroană a artelor, Isabella d'Este. Cele două genealogii erau cu greu compatibile, dar unul dintre avantajele fanteziei este tocmai că așază alături lucruri incompatibile. Pînă

și Berenson a înconjurat-o să creadă în această fantezistă identitate; îndemnînd-o într-una din scrisorile sale, să cumpere un tablou deoarece era un portret al „celei mai mari și celei mai fascinante doamne a Renașterii — valoroasa d-stră precursoare și sfîntă patroană — Isabella d'Este, marchiză de Mantua". Dar d-nei Gardner nu i-a plăcut mîna predecesoarei sale și i-a scris despre aceasta lui Berenson. În răspunsul său numai că nu găsea nimic de criticat, nimic „jignitor" în această mînă, dar adăuga că ar îndemna-o să-l cumpere nu numai ca pe o operă de artă dar și pentru că reprezintă: „o puternică atracție" însuși faptul că era un portret al Isabellei, așa încît d-na Gardner cumpără tabloul.

Cam pe cînd Berenson absolvea Universitatea Harvard, un grup din prietenii lui din Boston, cuprinși de un entuziasm subit, au strîns suma de șapte sute cincizeci de dolari ca să-l trimită pentru un an în Europa. Ei simțeau că promisiunile pe care le reprezenta el, imense dar vagi, vor avea astfel timp să se concentreze într-o singură direcție care să justifice apoi cheltuiala. Berenson porni la drum cu speranțe neclare însă mari. Din nefericire, în cursul anului, s-a dovedit că nici intențiile unora dintre binefăcătorii săi nu fuseseră cu mult mai clare. Ei au continuat să-l urmărească ca să vadă în ce stare se afla investiția lor, să încerce să se convingă că toate aceste promisiuni se vor concretiza în miezul solid al unei realizări. Dar personalitatea lui Berenson se consolida greu; spre sfîrșitul anului aceștia își dădură seama că au făcut de fapt o investiție proastă. În acest moment critic, profesorul Ferdinand Bocher, șeful catedrei de limbi moderne de la Harvard, i-a făcut o scurtă vizită lui Berenson la Florența. Nu venea ca acționar ci
135 ca prieten; considera că un an constituie o

perioadă mult prea scurtă pentru un experiment atît de important legat de posibilităţile cuiva. D-na Gardner se afla pe vremea aceea în Europa şi Bocher o convinse să-i împrumute lui Berenson alţi şapte sute cincizeci de dolari. În cele din urmă Berenson îi plăti datoria şi cu ajutorul dividendelor o ajută pe d-na Gardner să-şi adune colecţia care a costat-o trei milioane de dolari. Mai tîrziu Duveen i-a oferit pe ea cincisprezece miloane dar oferta a fost respinsă.

În lucrarea sa extrem de obiectivă şi autocritică: *Schiţă pentru un autoportret,* publicată în America, cu doi ani în urmă, Berenson menţionase insucesul său atunci cînd trebuise să facă faţă cererii de „producţie", ridicată de sindicatul din Boston. Sensibil încă la vocea severă a acestei cereri nesatisfăcute, el scrie:

„Aş putea riposta acestei voci. În ce mă priveşte, încă de cînd am plecat de la Harvard, se spunea că hoinăresc şi îmi risipesc cei mai buni ani doar în distracţii, că puţinul pe care l-am publicat nu e o dovadă că am muncit sau că aş putea munci. N-am avut curaj să rezist şansei care mi s-a oferit de a demonstra că pot trudi şi rodi şi că pot face pe pedantul la fel de bine ca cei mai buni dintre ei."

Şansa la care se referă era aceea de a-şi pregăti prima sa lucrare importantă: *Desenele pictorilor florentini,* un proiect formidabil la care a muncit timp de zece ani. El consideră că faptul de a-şi fi permis să se lase „sedus" de acest subiect a fost cea mai mare greşeală din viaţa sa, deoarece publicarea acestei opere clasice l-a transformat „în acel personaj echivoc" care e „expertul" de artă. Dezamăgirea unui scriitor ratat reiese aproape din fiecare pagină a *Schiţei pentru un autoportret.* Era de optzeci de ani cînd a scris această carte unde afirmă: „pot spune că

m-am emancipat aproape cu totul de viitor şi că m-am eliberat în întregime de trecut" dar era tulburat încă de un lucru :

„În schimb n-am izbutit încă să mă debarasez de un obicei şi anume de obiceiul adînc înrădăcinat de a simţi că atunci cînd sînt acasă trebuie să rămîn la masa mea de lucru, în fiecare zi şi să scriu cît de mult şi nu scrisori de afaceri sau pentru prieteni, ci material de publicat, chiar dacă n-am nici o intenţie de a publica. Dacă nu izbutesc să fac acest lucru mă simt josnic din punct de vedere moral şi impur fiziceşte."

Nu ne-ar fi greu să înfăţişăm într-un mod mai atrăgător întreaga seducţie a lui Berenson. În general timp de aproape o jumătate de secol a fost recunoscut ca cea mai incontestabilă autoritate în arta renaşterii italiene. Mulţi dintre elevii şi discipolii săi au devenit custozi ai celor mai mari galerii de artă din lume. Unul dintre aceştia, examinînd cu dragoste un exemplar din lucrarea lui Berenson *Pictorii italieni ai Renaşterii,* i-a spus nu de mult unui vizitator : „Nici un costode nu se poate lipsi de această carte". Toate marile figuri ale vremii noastre şi toţi cei care aspiră să devină marile figuri ale viitorului vin în pelerinaj la splendita vilă a lui Berenson, I Tatti, cu vestita ei colecţie de tablouri şi magnifica bibliotecă cu cărţi şi fotografii. Berenson care regretă în sinea lui faptul că nu poate niciodată spune nu, îi primeşte pe cei mai mulţi dintre aceştia. Într-unul din saloanele mai mici din I Tatti, unde musafirii care au venit la masa de prînz sînt serviţi cu cocteiluri şi sadvişuri, atîrnă o icoană, un triptic de Sassetta, încadrat în aur, care-l înfăţişează pe „Sfîntul Francisc în extaz" şi alte cîteva subiecte. „Ştii casa aceasta are un efect cu totul deosebit asupra oamenilor", spunea Berenson plin de melancolie unui vizitator cu cîteva luni în urmă. „Îi face să se comporte de parcă ar fi într-o biserică".

Cu toate acestea conversația dinaintea dejunului în această încăpere era de obicei vioaie și mondenă. Ca și George Bernard Shaw, Berenson a devenit de timpuriu cunoscut după inițiale. Pînă și soția sa îi sunea B.B. Italienii vorbeau cu afecțiune despre el numindu-l Il Bibi.

În cei șaizeci și patru de ani pe care i-a trăit în Italia — „nu pot fi considerat aici doar ca un vizitator întîmplător", spusese el cîndva — Berenson a scris o serie întreagă de cărți și monografii despre arta italiană devenite toate lucrări clasice în domeniul respectiv. Contribuțiile sale la îmbogățirea științei despre artă sînt multiple și diverse. Remarcînd în cercetările sale, că anumite picturi, care fuseseră timp îndelungat atribuite unor maeștri binecunoscuți, prezentau unele abateri importante de la maniera acestora, Berenson a înțeles că trebuie să fie vorba de opera unor alți artiști rămași necunoscuți și inventă pentru toți aceștia nume care se refereau la orginea lor, ca : Maestrul Nașterii din Castello, Maestrul de la San Miniato, Alunno di Benozzo, Alunno di Domenico. „Maestrul", în accepțiunea în care Berenson folosește termenul, are un înțeles special. Deoarece pictorul unor anumite lucrări nu poate fi identificat, Berenson a ales una din picturile sale — *Nașterea din Castello* — de exemplu — care i se părea că ilustrează în modul cel mai semnificativ stilul pictorului și apoi atribui acestui artist toate tablourile care vădeau un stil înrudit. „Alunno di" înseamnă în italiană „elev al lui" și Berenson folosea expresia pentru a desemna un pictor necunoscut dar al cărui stil se asemăna puternic cu cel al unui maestru cunoscut.

Două din creațiile specifice lui Berenson, Alunno di Domenico și Amico di Sandro, au biografii interesante. În cazul celui dintîi Berenson încercase o satisfacție de care puțini oameni din istoria erudiției au avut parte,

căci certificatul de naştere pierdut a apărut în cele din urmă. După ce l-a inventat pe Alunno di Domenico, datele documentare au dovedit că un artist numit Bartolommeo di Giovanni pictase într-adevăr toate tablourile pe care Berenson le atribuise acestui Alunno. Tot astfel Pygmalion, lucrînd în umbră, o descoperise pe Galateea sa inundată de lumină. Istoria alteia din creaţiile sale, Amico di Sandro, este o poveste înfiorătoare de pruncucidere dezinteresată. Berenson considera că există un artist al cărui stil îmbina stilurile lui Sandro Botticelli şi Filippino Lippi, cu ceva din Ghirlandaio; nu era nici unul din toţi aceştia, dar se apropia cel mai mult de Botticelli. Berenson îl boteză Amico di Sandro şi îi atribui un oarecare număr de tablouri. Prin Amico di Sandro el crea un artist consistent, mai aproape de perfecţiune, mai distinct şi mai uşor de recunoscut decît orice alt artist cu existenţă reală. Acest produs uman al lui Berenson era el însuşi ca o operă de artă; a crescut în frumuseţe, pe măsură ce de-a lungul anilor s-au înmulţit operele care i-au fost atribuite. Lui Amico i-a mers într-adevăr din ce în ce mai bine. N-a suferit niciodată o pierdere; părea imun la declinul care-i putea afecta pe alţi artişti iar cota sa pe piaţa din America se urcase considerabil. Unul dintre cei mai mari colecţionari americani plătea preţuri uriaşe pentru operele sale şi-l binecuvînta pe Berenson de a-l fi creat. Dar după cîtăva vreme Berenson începu să nu mai fie de acord cu existenţa acestui Amico. Studiile sale îndelungate şi laborioase l-au convins în cele din urmă că Amico era prea bun ca să fie adevărat. Berenson simţea că nimeni nu putea să fie atît de ireproşabil, atît de consistent, atît de deosebit. În faţa puternicilor argumente ale erudiţiei lui Berenson, Amico se dezintegra. Berenson îl împărţi în trei: a redat o parte din

operele sale lui Botticelli, altă parte lui Filippino Lippi și ultima parte lui Ghirlandaio. Efectul asupra colecționarului american care-l plătise pe Amico la un preț atît de ridicat fu de-a dreptul catastrofal. N-a mai ținut cont de Pygmalionul din I Tatti. De dragul unei abstracțiuni atît de inconsistente cum ar fi integritatea erudiției, Berenson îl desființase pe cel mai frumos anonim pe care-l poseda colecționarul. Faptul că dacă n-ar fi existat Berenson, în primul rînd, n-ar fi putut obține nici operele lui Amico, îi potoli însă furia. Pe Amico îl plătise cu un preț la înălțimea reputației creatorului său. Dacă Berenson era dispus să pună la îndoială legitimitatea propriei sale plăsmuiri, el unul nu era; suferea de un paroxism al loialității și în revolta sa făcu afirmația categorică: „Berenson e nebun!" Ultimele tablouri atribuite lui Amico erau mai frumoase ca toate celelalte, dar asta nu-l consola; Berenson spusese că nu sînt de Amico. Au existat multe împrejurări în care cineva sărea ca ars aflînd că un tablou nu era pictat de artistul căruia îi fusese atribuit, dar acesta era totuși primul caz în care cineva reacționa atît de violent atunci cînd i se demonstra că un tablou nu putea fi realizat de un artist care nu existase niciodată. Colecționarul american se cramponase de Amico, cu sau fără consimțămîntul lui Berenson. Și nu e cu neputință ca să culeagă într-o zi roadele loialității sale. Literatura de specialitate a confirmat existența lui Alunno di Domenico. E posibil ca o minune asemănătoare să se petreacă și în cazul lui Amico di Sandro.

O altă caracteristică a lui Berenson, devenită legendară, poate fi extrasă dintr-o anecdotă menționată în jurnalul său. După ce, în timpul războiului, s-a tot ascuns în diverse locuri, sfîrși prin a se stabili din nou la I Tatti, vila sa care nu scăpase neatinsă de dezastru, unde se pomeni într-o zi cu patru

bărbaţi tineri veniţi să-l vadă. Unul era pictor şi doi nutreau ambiţia de a fi critici de artă. Cînd Berenson îl întrebă pe al patrulea cu ce se ocupă, tînărul recunoscu că arta nu-l interesa deloc. „Atunci de ce ai venit să mă vezi?" întrebă B.B. Tînărul răspunse: „O, am considerat pur şi simplu că sînteţi ca un loc care trebuie văzut." Şi într-adevăr aşa şi era, Berenson merita să fie cunoscut.

S-a spus că înfăţişarea sa are nişte trăsături pe care numai descendenţii unei străvechi familii aristocratice ar putea să le aibă, dar pe care, din nefericire, rareori le au şi aceştia. Această nobilă înfăţişare o datora fără îndoială şi acelui mediu care, fără să fi aparţinut propriu-zis aristocraţiei, era într-un anumit fel aristocrat. E un om mic de statură, îmbrăcat cu multă eleganţă, cu o voce în acelaşi timp blîndă şi pătrunzătoare. Vorbeşte engleza ca un străin cultivat, pronunţînd foarte distinct fiecare silabă. „Cînd eram student la Har-vard", „de-vo-ţiu-ne pa-sio-na-tă." Un prieten italian, nobil de viţă veche, povesteşte că Berenson vorbeşte tot aşa şi italieneşte şi susţine că italiana se coboară direct de la Dante. Odată, pierzîndu-şi firea, cînd un gondolier veneţian îl dusese pe un alt canal, făcîndu-l să piardă un peisaj pe care ţinea să-l vadă, l-a certat pe acesta în cuvinte atît de alese încît norocosul barcagiu şi-a închipuit că i se făcuse un compliment. Astăzi încă nu mai există în înfăţişarea lui nici o urmă de strălucire; tenul său a devenit alb, aproape transparent; doar ochii albaştri au rămas limpezi şi vioi. Un alt prieten de al lui îl descria ca pe un „vrăjitor cu chip de fildeş". Înfăţişarea sa impunătoare nu îţi lasă însă impresia unei depline seninătăţi. Berenson e mult prea conştient de toate cîte se petrec în lume şi mult prea interesat de acestea pentru a lăsa
 o astfel de impresie. Cînd figura sa pare

relaxată, în cel mai bun caz, e vorba doar de efectul unui soi de armistițiu, de răgaz acordat, după cum afirmă el „multiplelor lui interese".

Nu de mult, Berenson a plecat de la I Tatti la Veneția ca să ia parte la grandioasa expoziție Bellini, de la Palatul Dogilor. Numele său era menționat aproape pe fiecare pagină a catalogului; textul care descria cele o sută patruzeci și unu de tablouri era înțesat de referiri la lucrările sale iar indicele bibliografic menționa 11 cărți ale lui. Într-o dimineață, mergînd de la hotel la palat în compania unui ziarist american care-l invitase la plimbare, Berenson a făcut următoarea remarcă cu privire la Veneția: „Este cea mai bogată și desăvîrșită operă de artă din istoria civilizației, deoarece a fost salvată datorită marei și binefăcătoarei zeițe care este sărăcia. Timp de un secol, venețienii au fost prea săraci ca să mai construiască ceva nou." În timp ce Berenson străbătea împreună cu ziaristul străzile strîmte și agitate, trecînd peste arcurile ușoare ale podurilor de peste micile canale sau pe lîngă fațadele negre sau ca de cenușă ale bisericilor străvechi care semănau cu frontispiciile decorate cu multă migală ale unor cărți cu povești medievale, mulțimea se îmbulzea pe lîngă omulețul care se mișca încet, purtînd o pălărie de fetru maron, un costum maron și niște ghete maron strălucitoare. Berenson își tot ridica pălăria salutînd diverse cunoștințe în dreapta și-n stînga. Vorbea de o sumedenie întreagă de cărți americane și de articole pe care le citise, cînd, corespondentul se trezi dintr-o dată în mijlocul unei discuții despre Phillips Brooks, sfîntul din Boston. Colțurile ochilor lui Berenson mijiră, ceea ce avea intenția să spună i se părea atît de amuzant încît se opri pe loc ca să sublinieze: „Știi ceva, spuse el, cînd m-am dus la Salamanca

să-i fac o vizită filozofului spaniol Unamuno, întrebîndu-l în cursul discuției ce preferă să citească, care-i era autorul american preferat, știi ce mi-a răspuns? Phillips Brooks. Îmi plac predicile lui Phillips Brooks!" După ce B. B. își reveni din veselia pe care i-o produsese această preferință surprinzătoare, continuă să se plimbe pînă pătrunseră în cele din urmă în mijlocul splendorii măreție a colonadei Pieții San Marco. Se opriră pentru o clipă, așa cum ar fi făcut oricine în locul lor, chiar și cineva pentru care această priveliște ar fi devenit la fel de familiară cum îi este acum lui Berenson, căruia colțurile ochilor îi mijiră din nou. „Știți ceva, spuse el, în aceeași seară, în timp ce un cuplu de turiști francezi aparținînd desigur micii burghezii ieșea chiar sub privirile noastre din străduța de lîngă San Marco", și arătă cu bastonul înspre ei, „l-am auzit pe bărbat spunîndu-i soției sale cu vocea vibrînd de iritare, «ți-am spus eu că există vreun scuar pe aici»?"

În fața intrării expoziției, un grup restrîns — oficialități de la expoziție și diverși demnitari — îl salută pe Berenson. Pălăriile se ridicau tot timpul în semn de salut, lumea se îmbrățișa și se vorbea numai italienește. Un bărbat, pe care cu siguranță Berenson nu-l văzuse de mult, se apropia de el și amîndoi se îmbrățișară cu căldură. Cei doi vorbeau nemțește; după numai cîteva minute, bărbatul începu să strige și se îndepărtă. Berenson urmat de toți ceilalți intră în expoziție. Mușchii feței îi erau contractați. O doamnă se apropie de el cu răsuflarea tăiată, zîmbind. Berenson o salută fermecat și o prezentă ziaristului. D-na Freya Stark, spuse Berenson. Îi cunoști cărțile? Nu? Atunci ai fost lipsit de o încîntare extraordinară. Bineînțeles că n-o vei recunoaște în rochia destul de convențională pe care a pus-o acum,
 căci de fapt este un beduin. A fost hărăzită

de providență să fie un beduin". D-na Stark rîse și mica procesiune se îndreptă spre tablouri.

În sfîrșit Berenson se apucă de lucru cu uneltele sale — o lanternă (cu baterie) o lupă și un binoclu de teatru pe care îl purta agățat de umăr. Aprinzînd lanterna, scruta prin lupă fundalele întunecate și învechite ale tablourilor, apoi ramura de mirt din jurul capului unui sfînt sau contururile blînde ale dealurilor din spatele Vincenzei. Lanterna lumina dealurile care se estompau treptat.

„Ca-n ziua de azi, nu-i așa Freya?" spuse el, și atît el cît și d-na Stark contemplară cu încîntare acest detaliu rămas neschimbat într-o lume mereu schimbătoare. „Îți amintești de poetul latin care descrie această scenă? o întrebă Berenson. Îl știai cîndva pe dinafară". D-na Stark începu să recite versurile respective, dar după primele două versuri el o întrerupse și recită singur pînă la sfîrșit. Pentru a privi marile tripticuri și cîteva alte piese de altar, Berenson își folosi binoclul. Se opri în fața numărului 80 *Il Cristo Morto Sorretto da Angeli.* Catalogul cuprindea o referință cu privire la ceea ce spusese Berenson despre acest tablou încă în 1894, dar rămase la fel de impresionat de parcă l-ar fi văzut pentru întîia oară. Tabloul reprezenta pe Cristos șezînd, cu capul aplecat pe umărul drept și cu ochii închiși. Patru heruvimi încîntători îl susțineau. Unuia dintre ei în parte acoperit de trupul lui Cristos, nu i se vedeau decît torsul gingaș și picioarele micuțe. „Iată curajul lui Bellini! spuse Berenson. Ce inovator extraordinar! a lăsat capul copilului să rămînă ascuns privirilor! Și privește, privește la acești copii adorabili! Uită-te la fețele lor! Ei știu cît a suferit Cristos; sînt conștienți de asta fără să înțeleagă, știu că trebuie să-l compătimească și se străduiesc din răsputeri s-o facă. Ceea ce-și do-

resc ei de fapt mai presus de orice este să scape şi să rămînă numai ei singuri. Şi ghiceşti uşor că doar la cîteva minute după ce vor fi părăsit această figură tragică, vor rîde şi se vor juca fericiţi. Ei într-adevăr nu sînt în stare să mai aştepte." B.B. încetă cîtva timp să mai vorbească. Rămase nemişcat, adîncit în contemplare şi aşa făcu tot grupul său pentru care tabloul deveni de asemenea un simbol al abisului care desparte inocenţa copilăriei de agonia vieţii. „Şi cînd te gîndeşti că tabloul acesta se află tocmai la Rimini, unde bineînţeles că nu-l vede nimeni", spuse el în timp ce se îndepărta. Dar şi-a găsit repede consolarea într-un panou al unei piese de altar — reprezentînd un părinte al bisericii drapat într-o robă grea de brocart, ţinînd într-o mînă un toiag în timp ce mîna cealaltă i se odihnea pe genunchi. „Observi ce *grea* e această mînă! exclamă Berenson. Şi cît de *greu* e şi *brocartul* acela! Trebuie neapărat să ai senzaţia musculară a acestei greutăţi. Dacă n-o simţi fizic nu e decît o ilustraţie." Ziaristul le simţi parcă şi el greutatea. Prin mintea sa pătrundea o idee confuză despre tot ceea ce puteau însemna celebrele „valori tactile" ale lui Berenson. B.B. trecu mai departe, apoi se opri, cu lanterna şi binoclul îndreptate spre un tablou mic, întunecos. „Acest Bellini nu e un Bellini", spuse el deodată fără să se osteneaască să-şi mai întoarcă capul ca să vadă dacă l-a auzit cineva. „Dar merită într-adevăr să-l priveşti". Reporterul îl privi dar cu sentimentul că îşi pierdea vremea. Unul dintre americanii din grup lucra la o biografie a lui Bellini. „Te rog B.B., spuse el, vrei să vii şi să priveşti această predelă, nu sînt de loc sigur..." B.B. traversă în goană sala, examină panoul şi confirmă fără ezitare. Grupul continuă să străbată saloanele expoziţiei. Berenson îl apucă de mînă pe ziarist şi îl spuse:

„Acum aş dori să-ţi arăt un lucru cu adevărat minunat, opera unui geniu suprem, un tablou pe care doar cel mai mare spirit l-a putut produce. Semnificaţia sa este — permite-mi să mă exprim astfel — cosmică. Dacă lumea l-ar privi cu o adevărată, cu o totală înţelegere, dacă fiecare ar fi în stare să o facă, prin el şi-ar găsi salvarea. Ar fi salvarea noastră a tuturor". S-au oprit în faţa numărului 44: *Il Salvatore Benedicente*, împrumutat de la Luvru — înfăţişa un Cristos nu tocmai în mărime naturală, cu buzele întredeschise ţinînd mîna dreaptă ridicată şi în cea stîngă o Biblie. Veşmintele închise la culoare se desfăceau pentru a lăsa să se vadă pieptul. Avea ochii de un albastru palid. Berenson privi multă vreme acest tablou fără să mai rostească nici un cuvînt.

În ziua aceea la prînz, în sufrageria hotelului său, Berenson, înconjurat de opt sau zece prieteni, se arătă foarte bine dispus în ciuda dimineţii obositoare pe care o petrecuse la Palatul Dogilor. Povestea că, după ce trăise cîţiva ani neştiut de nimeni dar plin de speranţă, începuse să primească scrisori de la cîţiva entuziaşti din America. Într-o revistă americană apăruse un fragment cu fotografii din lucrarea sa: *Schiţă pentru un autoportret* şi asta îl aduse brusc în centrul atenţiei generale. Spunea că ajunsese la concluzia că această revistă era citită aproape numai în saloanele de coafură, deoarece multe din scrisori începeau cu: „Astăzi, în timp ce îmi făceam părul, am citit din întîmplare fascinanta dumneavoastră..." şi lui Berenson îi apăruse numaidecît în minte imaginea unor şiruri de doamne sub căşti de aluminiu absorbind simultan tristele, perisabilele şi octogenarele sale reflecţii împreună cu undele permanentului. Unul dintre oaspeţii de la masă, custodele John Walker, pe

care Berenson îl numeşte undeva „bipedul meu preferat" se auzi citat cu un aer grav de către un alt oaspete, un tînăr zelos, cum că ar fi spus că nici o persoană nu trebuie angajată într-un muzeu, nici măcar pe un post lipsit de importanţă dacă nu cunoaşte în amănunt lucrarea lui Berenson *Pictorii italieni ai Renaşterii*. Ochii lui B.B. s-au luminat dintr-o dată de umor maliţios. Se întoarse spre bipedul său favorit. „Îi pui cumva să şi jure? întrebă el. Trebuie neapărat să-i pui să jure, întocmai cum se depune jurămîntul în faţa preşedintelui şi a Curţii Supreme în Statele Unite". Sări în picioare, puse mîna pe un volum imaginar din *Pictorii italieni ai Renaşterii* şi o ridică pe cealaltă : „Jur solemn că nu emit nici o părere cu privire la nici un tablou italian pictat între 1201 şi 1699 fără a stăpîni cum se cuvine...", continuă el să improvizeze pînă cînd totul se transformă într-o autoironie spumoasă.

Se pare că dintre toţi colecţionarii americani importanţi, Berenson îl admira cel mai mult pe Frick. În primul rînd acesta avea un cap frumos şi deşi n-a găsit niciodată prea multe de admirat în mobilierul şi tablourile din reşedinţa lui Frick de la Pittsburgh, Berenson aprecia cu căldură arta franceză din colecţia de la New York a acestuia. Obişnuia să povestească despre Frick următoarea întîmplare : colecţionarii americani de pe vremea lui Frick, spune el, încercau adesea un sentiment de vinovăţie plătind nişte sume atît de mari pe tablourile achiziţionate iar Frick nu constituia nici el o excepţie. Frick a cumpărat pînza lui Velázquez, *Portretul lui Filip IV al Spaniei*, cu aproximativ patru sute de mii de dolari. Aflînd că Filip al IV-lea îi plătise lui Velázquez echivalentul a şase sute de dolari, Frick a făcut un calcul amănunţit pentru a descoperi la cît ar fi crescut suma
147 de şase sute de dolari cu o dobîndă de şase

la sută aplicată de două ori pe an din 1645 pînă la 1910 și a descoperit spre bucuria sa, că obținuse tabloul pe nimica toată.

Apoi, Berenson și-a amintit de o poveste similară despre H.E. Huntington. Un prieten de-al lui Huntington spusese cîndva că i se pare șocant ca un om cu bun simț poate să plătească șase sute douăzeci de mii de dolari pe un tablou. Se referea la tabloul lui Gainsborough, *Băiatul în albastru* pe care Huntington îl cumpărase de la Duveen. Huntington care știa că nu are nici un rost să încerce să explice voluptatea încercată de un colecționar, cuiva care nu crede în așa ceva, încercă să-și justifice achiziția din punct de vedere comercial în felul următor: își imagină un mod ingenios de a reduce prețul pe care-l plătise, chiar după achitarea sumei: Ascultă, spuse el, am cumpărat fel de fel de tablouri, unele pe cinci sute, altele pe cinci mii, altele pe o sută cincizeci de mii. Cel pe care am dat de șase ori douăzeci de mii a atins cel mai mare preț din lume. Dar dacă te apuci să faci o medie la toate, vezi după prețul fiecăruia că n-am ieșit chiar atît de rău."

Aceste întîmplări îi permiteau lui Berenson să comenteze pe larg toate bizareriile colecționarilor și negustorilor de artă. În general, era de părere că oamenii secolului al douăzecilea se află în evident progres în comparație cu înaintașii lor. Rosti cîteva cuvinte jignitoare la adresa Isabellei d'Este și vorbi cu aceeași indignare despre felul condamnabil în care aceasta se purtase cu Mantegna, de parcă ofensa suferită de pictor n-ar fi avut loc decît cu cîteva zile în urmă. Reveni apoi asupra acelei recente Isabella care era d-na Gardner, a cărei vioiciune și al cărei farmec erau, spuse el, de neuitat. „Dar să știți că după ce a murit soțul ei — care fusese omul cel mai risipitor din lume — d-na Jack, a făcut o mare descoperire, spuse Berenson. Descoperi

că lucrurile costă bani. D-na Leland Stanford făcu şi ea aceeaşi descoperire după moartea soţului ei, după care a trăit mai rău ca o muritoare de foame. Cînd în anii din urmă, d-na Jack a venit din nou în Europa şi a tras la hotelurile unde mai înainte locuise într-o risipă atît de nechibzuită, ca o adevărată prinţesă a dolarilor, închirie de astă dată doar camerele cele mai ieftine. Acum treizeci de ani într-o vizită pe care am făcut-o în Statele Unite, soţia mea şi cu mine i-am fost oaspeţi şi seara la prima masă abia exista ceva de mîncare. Ne-am gîndit : ei bine, mergem la teatru şi desigur vom cina la întoarcere. N-a mai urmat însă nici o cină. Şi am urcat sus în camerele noastre, Mary şi cu mine, simţind din plin chinurile foamei. Nu puteam adormi şi ne-am furişat din nou jos în bucătărie ca să explorăm frigiderul. Dar în acel imens depozit n-am găsit decît doi biscuiţi pentru cîini !" Berenson se referi şi la influenţele rasiale care modificaseră atît de mult caracterul Noii Anglii faţă de cel din vremea sa, făcu cîteva remarci cu privire la achiziţiile recente ale Galeriei de Artă Nelson din Kansas City, apoi urcă în camera sa să tragă un pui de somn.

Berenson l-a întîlnit pe Duveen pentru prima oară la Londra, în 1906. Lady Sassoon, soţia lui Edward Albert Sassoon, mama, lui sir Philip Sassoon şi devotata prietenă a lui Berenson — pe care el o considera „cea mai nobilă dintre femeile clanului Rothschild" — l-a îndemnat să se ducă la galeria Duveen din Londra. Duveen, pe atunci în vîrstă de treizeci şi şapte de ani, tocmai cumpărase colecţia Hainauer şi lady Sassoon dorea ca Berenson să vadă unele piese. El fu de acord doar atunci cînd aceasta îi promise că nu îl va prezenta. Unul din tablourile examinate de Berenson la Duveen era într-adevăr de mare valoare şi el încercă să îl cumpere pentru d-na Gardner. „Îţi dau o sută cincizeci de mii de dolari

pe el", îi spuse Berenson brusc lui Duveen, la care acesta se întoarse zîmbind spre lady Sassoon şi spune : „Individul acesta ştie prea multe". Berenson şi lady Sassoon părăsiră galeria fără ca Berenson să fie prezentat proprietarului şi fără ca Duveen să fi acceptat sau respins oferta. Însă d-na Gardner n-a obţinut niciodată tabloul. Acesta a ajuns în posesia unuia dintre clienţii favoriţi ai lui Duveen, în schimbul unei sume de aproximativ trei sute de mii de dolari. (Neinspirat, Berenson fixase de la început un preţ ridicat pentru tabloul, preţ pe care Duveen îl folosise apoi doar ca punct de plecare.

Deşi Berenson nu îi fusese prezentat, Duveen ghicise cine era vizitatorul şi întîlnirea lor avea să aibă urmări dintre cele mai importante pentru viitorul lui Berenson. Dacă Duveen, mult mai conştient de scopurile sale decît Berenson — căci, la urma urmei, adevărul şi frumuseţea, ca orice abstracţiuni, îi permit celui care se ocupă de ele să se poarte în diverse feluri ba chiar în accepţia obişnuită a cuvîntului, îi permit să poată fi uneori şi şmecher — pare a fi avut o adevărată presimţire în legătură cu ceea ce vizita lui Berenson avea să însemne pentru el, cu siguranţă însă că Berenson n-a avut nici una. Părăsindu-l pe Duveen fără să fi făcut cunoştinţă cu el, Berenson desigur nu se aştepta să-l mai întîlnească vreodată. Se înşela. Nu mult după aceasta, Duveen îl căută el pe Berenson şi de data aceasta au făcut într-adevăr cunoştinţă. Duveen îi propuse lui Berenson să devină consilierul său plătit pentru tot ceea ce privea pictura italiană. Berenson urma să autentifice tablourile pentru el şi să-i spună ce tablouri consideră că merită să fie cumpărate. Duveen îi oferea în schimb onorariul anual plătit anticipat, la care se adăugau comisioanele de la vînzări. Berenson acceptă, cu condiţia ca el să nu aibă absolut nici o legătură cu vînzarea. Duveen era pe deplin satis-

făcut ; la urma urmei, cînd era vorba de vîndut tablouri, n-avea nevoie de ajutorul nimănui. Această colaborare a durat timp de treizeci de ani, şi i-a adus lui Berenson o bunăstare pe care nimeni din lumea erudiţiei n-o mai cunoscuse.

Duveen avea pentru eruditi dispreţul oricărui om practic. „Poate Berenson mult şi bine să ştie ce e autentic şi ce nu e, dar numai eu ştiu ce se vinde", spunea Duveen rîzînd. Sau obişnuia să zică : „Dacă era să mă iau după Berenson, aş fi avut un subsol plin de capodopere minunate pe care nu le-ar cumpăra nimeni". După părerea lui Duveen, Berenson nu era nici el scutit de unele limite, căci nu-i păsa cîtuşi de puţin ce se vinde ; îl interesa numai ceea ce era frumos. Exista de asemeni o distanţă considerabilă între standardul estetic al lui Berenson şi cel al cumpărătorilor americani ai lui Duveen. Principalii clienţi ai lui Duveen erau oameni care îmbătrîneau şi cărora le plăceau culorile strălucitoare, le plăceau belşugul, le plăceau tinereţea şi frumuseţea, într-un cuvînt erau oameni care doreau să se simtă reîntineriţi. Atunci cînd se strîngeau să privească operele expuse de Duveen în galeria sa de pe Fifth Avenue, alcătuiau un şir nespus de amuzant de personaje pleşuve. Frick nu cumpăra decît tablouri de mîna întîi înzestrate cu cele mai sigure certificate de autenticitate. În timp ce lui Mellon tabloul trebuia în primul rînd să-i placă. Faptul că Mellon ţinea neapărat ca tabloul să fie şi atrăgător şi de mare valoare îi creea probleme în plus lui Duveen, deoarece multe din cele recomandate de Berenson erau doar tablouri de mare valoare. Tocmai din această cauză Duveen ridica ulterior preţul lor cu mult deasupra celui fixat de Berenson.

Mult timp, a atîrnat în biroul lui Duveen din Londra un superb Masaccio pe care-l cumpă-
151 rase numai pentru că stîrnise entuziasmul lui

B.B., Duveen şi-a dat însă seama că nu le va place în aceeaşi măsură şi clienţilor săi, tabloul fiind întunecat. Duveen îi invitase odată pe cîţiva dintre clienţii săi cei mai de seamă să-l privească în timp ce el însuşi se lansa într-un adevărat panegiric al tabloului. N-a mers însă. Un tablou care nu-i trezea entuziasmul devenea îndată în ochii lui Duveen un tablou prea vulgar pentru tot restul societăţii civilizate. Pe măsură ce continua să atîrne nevîndut în biroul său i-a deşteptat treptat o aversiune care în cele din urmă s-a transformat în ură. Într-o bună zi, simţind că nu mai poate tolera nici o clipă în plus musafirul nedorit, îl chemă pe asistentul său Boggis. „Adu-mi un topor! spuse el. Vreau să sfîrtec în bucăţi tabloul acela". „Nu-l face bucăţi Joe, spuse Boggis, lui B.B. îi place." Duveen se străduí atunci să-şi arunce privirile doar pe obiecte mai vandabile pentru a nu distruge capodopera. În cele din urmă, consilierul unui foarte important colecţionar, care dăduse peste descrierea tabloului într-una din cărţile lui B.B., îl determină pe clientul său să-l cumpere.

Era ca şi cum Berenson însuşi ar fi ajuns să vîndă cu adevărat un tablou. I se întîmplă însă să dăruiască unul, în nişte împrejurări destul de neobişnuite. Un mare negociant de copra newyorkez, care era şi colecţionar, se pregătea să facă o călătorie de afaceri spre Mările Sudului pentru a cerceta o colecţie de tablouri italiene, urmînd să revină la New York cam peste o lună. „De ce nu l-aş invita pe Berenson să locuiască în apartamentul meu în tot timpul ăsta? îl întrebă el pe secretarul său. Apartamentul rămîne în perfectă ordine împreună cu tot personalul de serviciu, iar cînd va ajunge el acolo eu tocmai voi fi plecat." Berenson petrecu într-adevăr o lună în această reşedinţă şi se simţi atît de îndatorat faţă de gazda sa, pe care n-o întîlnise niciodată încît îi scrise soţiei sale ru-

gînd-o să-i trimită negustorului în dar unul dintre tablourile sale, însă ceva „cu adevărat drăguț". După ce isprăvi catalogul, Berenson se întoarse acasă. În prima sa seară petrecută aici își revăzu toate tablourile. „Unde-i micul Domenico Veneziano?" o întrebă el pe soția sa. „A, spuse d-na Berenson, mi-ai spus să trimit un tablou frumos prietenului tău din New York și i l-am trimis pe acesta". Cînd Berenson își reveni din șocul provocat de supușenia soției sale, spuse: „Te-am rugat să-i trimiți ceva drăguț. Nu te-am rugat însă niciodată să-i trimiți tabloul meu preferat". La un moment dat însă copra a cunoscut o scădere bruscă a prețurilor după care amfitrionul new-york-ez al lui Berenson a fost silit să-și vîndă toate tablourile. Tabloul lui Domenico Veneziano fu cumpărat de Kress cu patru sute cincizeci de mii de dolari. Pretenția lui Berenson de a fi plătit atunci chiria cea mai ridicată din analele New York-ului este desigur pe deplin justificată. Iar contravaloarea chiriei sale este expusă astăzi la National Gallery Washington.

După părerea lui Berenson, chiar și Duveen era într-un fel un artist; simțea o plăcere de adevărat artist la fiecare din enormele afaceri pe care le-a încheiat și ori de cîte ori își îndeplinea rolul de furnizor al celor mai puternici oameni din lume, nu-i repugna nici o oarecare bufonerie. Atitudinea sa față de oameni ca Berenson ori ca urmașul acestuia ar fi putut fi exprimată, spune Berenson, printr-un scurt monolog de genul: „Acum priviți încoace, recunosc deschis că nu sînt unul dintre voi în schimb nici n-am ambiția să fiu. Sînt conștient că nu fac parte din societatea voastră, dar noi trebuie să rămînem împreună din cu totul alte motive, și întrucît tot am darul bufoneriei, cel mai neînsemnat lucru pe care-l pot face pentru voi este să vă amuz.
153 Acesta este pașaportul meu; acesta este pre-

ţul cu care mă acceptaţi". Doamna Berenson îl găsea pe Duven extrem de simpatic; vitalitatea şi exuberanţa lui i se păreau irezistibile. Aceeaşi opinie o împărtăşea şi Berenson de fiecare dată cînd Duveen se afla de faţă. Duveen avea în el ceva captivant, „o calitate chapliniană", cum o numea Berenson. După ce colaborarea lor a încetat, lui Berenson îi venea greu pînă şi să se gîndească la el. Berenson obişnuia să împartă pe toţi oamenii în două: în cei „care îţi sporesc pofta de viaţă" şi „cei care ţi-o micşorează"; şi se găsea tot timpul în situaţia de a-l aşeza pe Duveen printre primii. Odată, după ce Duveen făcu aproape în fugă o vizită la I Tatti, d-na Berenson spuse: „Vai, Joe e minunat. E ca şampania!", Mai curînd ca ginul", mormăi B.E.

În memoria lui Berenson persistă o mulţime de anecdote în legătură cu Duveen. După primul război mondial, în timp ce călătorea prin Europa Centrală, în căutare de tablouri, Duveen se opri într-un oraş de graniţă şi deoarece nimeni n-avea voie să treacă peste frontieră mai mult de o anumită sumă de bani, îşi înfundă un teanc de bancnote în pălărie. În timp ce i se punea viza, zări la cîţiva paşi un prieten şi-şi ridică pălăria. Atunci banii căzură şi se împrăştiară. I-au fost firesţe toţi confiscaţi şi a trebuit să se împrumute de la prietenul cu care se purtase atît de politicos. Altă dată, pe cînd Duveen, în biroul său din Londra, se afla în toiul unei discuţii cu unul dintre colaboratorii săi pe nume A.E. Bowles, cineva îi aduse o revistă englezească unde exista şi un articol în care se dezvăluiau diverse detalii asupra modului în care îşi conducea Duveen afacerile. Autorul dădea dovadă de o cunoaştere de-a dreptul surprinzătoare a mecanismului întregii întreprinderi. Duveen se întoarse furios înspre Bowles: „Cum de a ajuns individul acesta să ştie toate astea?" scrîşni el. „Trebuie să vă fi ascultat vorbind, lord Duveen", spuse Bowles

politicos. Cînd fiica lui Duveen era încă foarte mică, familia se duse la Dieppe în vacanță și Duveen ieși cu copilul la plajă. Își înmuie piciorul în mare dar fetița spuse că apa era prea rece, mult prea rece și refuză să facă baie. Atunci Duveen adună niște surcele, împrumută un ceainic, făcu un mic foc pe plajă, încălzi apa din ceainic pînă la aburi și o turnă în mare. Fiica lui intră atunci în apă fără să mai scîncească.

În concurența acerbă, ca de junglă, din lumea negustorilor de artă, Duveen era ca un tigru veșnic flămînd, care n-avea nici un motiv de a înceta să devoreze tot ce-i ieșea în cale. „Enorma diferență de prețuri pe care ai creat-o între tablourile de calitatea întîi și cele de calitatea a treia e atît de mare", îi spusese cîndva Berenson, încît vei determina lumea să cumpere mai curînd tablourile de calitatea a treia în loc să plătească sumele exorbitante pe care monopolul tău îți permite să le pretinzi." Dar prețurile lui Duveen continuau să urce în spirală. Se încăpățîna să mențină o piață ridicată și izbutea (prețurile nu se prăbușiră decît după moartea sa). Totuși, afirmă Berenson, calitatea de artist a lui Duveen, sau cea de „a spori pofta de viață" îl făcea „un mielușel și un înger" în comparație cu unii dintre concurenții săi. „Te va sili să plătești la sînge, spunea B.B., va stoarce dacă va putea și ultimul penny într-o afacere dar după aceea îți va plăti mii de dolari cu cea mai deschisă generozitate".

Modul în care s-au contopit personalitățile lui Duveen și Berenson — contopire în care faptelor nude ale existenței le-a aparținut fără îndoială rolul principal — a evoluat destul de straniu. Duveen, îndrăzneț, impetuos și autoritar, era ca prora unei corăbii care purta drept unic pasager, în corabia sa solitară, pe unul dintre cei mai civilizați și sensibili oa-
155 meni din lume. Duveen, care nu putea suporta

să posede doar o parte din ceva, îl considera pe Berenson ca pe proprietatea sa — pretenţie care era desigur ultimul lucru pe lume cu care s-ar fi împăcat Berenson. Cînd uneori, Berenson făcea expertiza unui tablou pentru alt negustor rival, Duveen se simţea trădat. Duveen le spusese tuturor — şi lui Mellon şi lui Kress şi lui Frick şi lui Bache şi lui Altman şi lui Joseph E. Widener şi lui H.E. Huntington: „Să nu cumpăraţi niciodată vreun tablou italian fără să-l fi consultat pe Berenson! Niciodată!" Sfat care voia să sugereze că, procedînd astfel, eventualul cumpărător al unui tablou italian s-ar fi asigurat împotriva oricui — chiar şi a lui Duveen însuşi. Or, era de fapt vorba de o afacere bună în primul rînd pentru Duveen. Acesta aproape că îşi extinsese monopolul asupra întregului stoc de maeştri primitivi în circulaţie şi îşi închipuia că deţine un monopol echivalent şi asupra lui Berenson. Berenson ajungînd să devină un fel de firmă, un fel de sigiliu de preţ al lui Duveen. Pe măsură ce Duveen cunoştea o prosperitate tot mai mare, devenea de asemenea tot mai totalitar. Era convins că orice capodoperă trebuie să fie vîndută numai prin intermediul lui şi că orice rival era ca un fel de braconier pe domeniul său particular. Berenson se certa adesea cu Duveen încercînd să-i explice că dacă şi alţii vor cumpăra şi vor vinde tablouri mari, ei nu vor face în cele din urmă decît să-i aducă tot lui Duveen folos, lărgind piaţa. Toate acestea nu serveau însă la nimic. Duveen continua să considere expertizele efectuate de Berenson în serviciul altor negustori drept o încălcare de contract, deşi n-a intervenit niciodată vreun contract între ei.

Mai era o problemă care-l neliniştea pe Duveen. Găsea că Berenson e la fel de circumspect în exprimarea unei opinii ca şi clienţii săi americani în a-şi cheltui banii. Duveen

se baza pe perspicacitate, Berenson pe știință și pe ceea ce numea el, „simțul său de apreciere a probabilităților". În Europa Duveen și Berenson vizitau împreună muzeele, galeriile de artă și expozițiile personale. În timpul unei vizite la un muzeu din München, Berenson a remarcat imediat lucruri la care merita să te gîndești, dar pe Duveen cu greu puteau să-l intereseze niște tablouri pe care știa că nu va avea cum să le cumpere niciodată. De fiecare dată, cînd B. B. rămînea mai mult timp în fața unui tablou, Duveen nu înceta să-l grăbească : „Haidem mai departe ! Treci la următorul !" striga el. Berenson își aprindea lanterna și își potrivea binoclul refuzînd categoric să se lase zorit ; presiunile lui Duveen nu făceau decît să-i încetinească și mai mult mișcările. Nici cînd era vorba de tablouri pe care Duveen ar fi putut să le achiziționeze, purtarea lui B.B. nu era mai puțin supărătoare. Duveen încerca să îl determine să se entuziasmeze ; Berenson însă nu se lăsa convins. „E minunat, B.B. ! Minunat !" obișnuia să exclame Duveen cînd vedea ceva care i se părea deosebit de ușor de vîndut. În mintea sa se precizau de pe acum expresiile cu care avea să-și laude marfa expusă în salonul galeriei sale de pe Fifth Avenue și își și imagina cercul restrîns de clienți americani ascultîndu-l fermecați. „Nu e minunat, Joe", spunea B.B. liniștit, distrugînd dintr-o singură lovitură o fantezie în plin elan. Cînd B.B. era într-adevăr de părere că un tablou e minunat, tabloul acela era aproape întotdeauna foarte mohorît și Duveen își reamintea cu îngrijorare de preferințele clienților săi americani pentru culorile vii. „Și *de ce* mă rog ți se pare acest tablou atît de minunat, B.B. ? întreba el brusc. Eu nu-l consider cîtuși de puțin minunat". Acesta era modul în care Duveen dădea să se înțeleagă că n-avea de gînd să cumpere tabloul și totodată modul în
157 care să îl „educe" oarecum pe Berenson, ast-

fel încît acesta să devină şi el într-o zi în stare să descopere că un tablou poate fi minunat doar cu condiţia : să fie pictat în culori vii. Un alt motiv care îl determina să se exprime astfel era dorinţa sa de a se arăta capabil să judece şi tablourile care depăşeau sfera competenţei lui Berenson. B.B. spusese întotdeauna : „nu voi boteza decît în parohia mea", înţelegînd prin aceasta pictura italiană dintre secolele al XII-lea şi al XVII-lea. Or, Duveen considera toate epocile ca făcînd parte din „parohia sa" şi exprimîndu-şi părerile faţă de Berenson urmărea în egală măsură să îl provoace pe consilierul său să şi le exprime şi el pe *ale sale*. Informaţiile obţinute în acest mod erau folosite apoi de Duveen atunci cînd i se ivea ocazia să cumpere tablouri aparţinînd altor şcoli ori altor perioade fără să-l aibe pe B.B. la îndemînă pentru a-l consulta.

La un moment dat, cei doi oameni au avut chiar un conflict în legătură cu un tablou care ţinea de „parohia" lui Berenson. Berenson venise în America pentru a redacta catalogul picturilor italiene aflate în colecţia lui P.A.B. Widener. Un bancher din New York şi soţia acestuia — colecţionari renumiţi amîndoi — au oferit o masă în cinstea lui B.B. Amfitrionii săi care erau transportaţi de entuziasm pentru un Botticelli pe care tocmai îl achiziţionaseră, s-au grăbit să-l conducă pe Berenson înaintea tabloului. Acesta îl examină. „Nu e un Botticelli autentic, spuse el. De unde l-aţi luat?" „L-am luat de la Duveen, răspunse gazda. E invitat şi el la masă astă seară". Cînd sosi Duveen fu condus de îndată înaintea tabloului şi i se aduse la cunoştinţă părerea lui Berenson, extrem de incomodă pentru el. „Cine v-a spus că e vorba de un Botticelli?" întrebă Berenson cu blîndeţe. Duveen înşiră diverse autorităţi în materie. „Cu toate acestea, nu e un Botticelli", spuse B.B.

și Duveen se oferi pe loc să ia înapoi tabloul și să restituie banii. Cina n-ar putea fi totuși numită un succes.

Mai tîrziu, prin 1930, în împrejurări cu totul diferite, Berenson i-a pricinuit lui Duveen o decepție mult mai gravă. El refuză să-i atribuie lui Giorgione un tablou pe care Duveen intenționa să i-l vîndă lui Mellon drept un Giorgione veritabil. Berenson susținea că era vorba de un Tițian. Între cei doi urmă o ceartă violentă care puse capăt vechii lor prietenii și colaborării lor în afaceri. În lumea negustorilor de artă deosebirea dintre Giorgione și Tițian este imensă; — imensă rămîne adică deosebirea dintre ceea ce se poate vinde drept un Tițian și ceea ce se poate vinde drept un Giorgione. Tițian a trăit pînă la nouăzeci și nouă de ani și a fost un pictor extrem de fecund așa încît producția care îi este atribuită rămîne colosală. Giorgione, maestrul și prietenul lui Tițian, a murit tînăr, ceea ce face ca operele sale să rămînă foarte rare. În momentul cînd o anumită mîncărime binecunoscută a degetelor îi spuse lui Duveen că e pe cale să pună mîna pe un tablou mult apreciat, considerat a fi opera lui Giorgione — *Inchinarea păstorilor*, aflat în posesia vicontelui Allendale — acesta ajunse în culmea emoției. Alergă fără întîrziere la Mellon care avea multe tablouri de Tițian dar tînjea după unul de Giorgione și-l atîță cît putu mai bine. Apoi plecă în Anglia, înșfăcă aproape cu forța de la viconte incontestabilul Giorgione pentru o jumătate de milion de dolari și se întoarse cu el direct acasă. Duveen nu ignora însă că glasul liniștit dar ferm al lui B.B. spusese cîndva că tabloul lui Allendale este de Tițian. Totuși nu exista nici un motiv ca Berenson să fi văzut în acest tablou altceva decît văzuse el însuși, ori el văzuse un Giorgione. Se știa de altfel că Berenson își schimba uneori părerile; odată, fiind martor
159 expert într-unul din numeroasele procese în

care se afla angajat Duveen, intervenise o asemenea modificare a unei aprecieri exprimate anterior. Cînd avocatul reclamantului a relatat această inconsecvență, Berenson i-a răspuns netulburat: „nu țin niciodată morțiș la o greșeală". Duveen în optimismul său incorijibil, era sigur că Berenson va spune că tabloul lui Allendale era cel puțin în parte — asta era tot ce dorea Duveen să obțină — de mîna lui Giorgione. Berenson se afla în Cypru cînd primi o lungă telegramă de la Duveen care-l ruga să certifice că tabloul pe care urma să-l vîndă lui Mellon era într-adevăr de Giorgione. B.B. îi telegrafie refuzînd cu indignare. Cînd se întoarse la Florența, unul dintre reprezentanții europeni ai lui Duveen, aducînd chiar tabloul cu sine, trecu pe la el și-i repetă cererea lui Duveen. Timp de cîteva zile Berenson studie tabloul cu grijă și ajunse la aceeași concluzie de mai înainte, anume că era vorba doar de un Tițian din prima perioadă.

De altfel circulă chiar și o anecdotă care spune că știrile în legătură cu neîncetatele dispute provocate de atribuirea anumitor tablouri cînd lui Giorgione cînd lui Tițian ar fi ajuns pînă la cer, unde au stricat în cele din urmă relațiile prietenești dintre cei doi artiști. Tițian și Giorgione, care pe pămînt păstraseră raporturi atît de cordiale, au început să se certe aprig cu privire la drepturile lor de autor asupra diverselor capodopere. Tițian spuse de pildă că era cu neputință ca tabloul să fi fost pictat de stafia mai bătrînă, care murise deja de patruzeci de ani, cînd el, Tițian îl isprăvise. Giorgione îi atrăgea în schimb atenția asupra unor trăsături de penel pe care, se lăuda el, numai el le-ar fi putut executa. Se părea că nu mai rămăsese decît un singur mod rezonabil de a se aplana acest conflict. „Să-l întrebăm pe Berenson", spuseseră ei, într-un glas. Decizia a rămas deci suspendată pînă la sosirea lui B.B. Dar Du-

veen nu putea aştepta atît de mult decizia referitoare la tabloul lui Allendale. El îl şi introdusese cu amabilitate pe Mellon prin uşile capitonate cu mătase ale galeriei sale. Duveen îl aşează la loc sigur pe Giorgione-Tiţian, tabloul fiind fixat pe un şevalet şi luminat cu pioşenie, complet singur într-o cameră mică cu tapet de catifea, din palatul de pe Fifth Avenue. Cînd Duveen îi arăta unui client important cîte un tablou de valoare, aşa cum îi plăcea uneori să facă, el expunea numai cîte un singur tablou o dată, cu aceeaşi solicitudine pe care obişnuia s-o arate şi David Belasco atunci cînd îşi prezenta stelele. Adeseori Duveen începea prin a-i spune clientului său că tocmai primise ceva minunat şi potrivit pentru acesta. Apăsa pe un buton ca să-i dea de ştire lui Boggis că era momentul să-i fie adus acel ceva minunat şi să fie plasat pe un şevalet. Alteori îşi conducea clientul în camera cu tapet de catifea unde îl aştepta capodopera meşteşugit luminată. Mellon fusese complet sau aproape complet convins să cumpere tabloul dinainte, şi cînd în cele din urmă se găsi în faţa lui, sub vraja de o clipă a panegiricului lui Duveen, el era deja cîştigat. Duveen cerea trei sferturi de milion de dolari pe el şi Mellon ştia prea bine că atunci cînd voiai într-adevăr să cumperi un Giorgione nu mai încăpea nici o tîrguială asupra preţului. Din nefericire tocmai în acest moment delicat Mellon îşi reaminti de originala metodă pedagogică născocită de Duveen şi, pentru a-i demonstra acestuia ce bine reţinuse el tot ceea ce trebuie ştiut, apela la Lecţia nr. 1: „Ce spune B.B." întrebă el. „Nu contează asta, replică Duveen aspru. Îţi spun eu că e un Giorgione. *Toată lumea* spune că e un Giorgione. Şi nu încape nici o îndoială că B.B. va spune şi el că e un Giorgione!" Liniştit Mellon luă tabloul acasă.

161 Dar B.B. nu spuse că e un Giorgione. De fapt,

nu mult după aceea el îi adresă o scrisoare lui Royal Cortissoz, criticul de artă de la *New York Herald Tribune*, în care scria:

Cunoşti, desigur, tabloul lui Allendale, unul dintre cele mai fascinante tablouri pictate vreodată de Giorgione. Problema criteriilor după care i-ar putea fi atribuit mă preocupă de mulţi ani. Bineînţeles că m-am gîndit şi la toţi cei care i-ar mai fi putut revendica paternitatea. În cele din urmă încă de acum vreo zece-doisprezece ani această problemă mi s-a limpezit în minte şi am început să-mi dau seama că trebuie să fie o operă a lui Tiţian, probabil opera sa cea mai timpurie, un ou din care doar o jumătate de găoace îi aparţine, cealaltă jumătate rămînînd încă fidelă formulei lui Giorgione, şi anume peisajul. Nu de mult am revăzut tabloul şi am fost fermecat de splendoarea şi frumuseţea lui. Totuşi, cu cît mă uitam mai atent cu atît întrezăream precizîndu-se viitoarea artă a lui Tiţian. Convingerea mea cea mai profundă e că această atribuire va sfîrşi prin a se impune.

Cînd, în conformitate cu expertiza lui Berenson, speranţele sale au eşuat, Mellon ia înapoiat tabloul lui Duveen. „Nu-mi mai trebuie un Tiţian, spuse el cu amărăciune, caută-mi un Giorgione". Astfel s-a încheiat această afacere şi odată cu ea a luat sfîrşit şi colaborarea, de atîţia ani, dintre Duveen şi Berenson.

Numai că, a face să treacă tabloul cu pricina drept un Giorgione devenise între timp pentru Duveen o chestiune de prestigiu; simţea că pur şi simplu trebuia cu orice preţ să vîndă tabloul lui Allendale drept un Giorgione. Ca să-şi apere cauza, Duveen nu s-ar fi dat în lături să afirme că aprecierile lui B.B. asupra lui Giorgione au fost contestate de alte persoane competente. De exemplu d-na Gardner cumpărase la recomandarea sa un *Cristos purtînd crucea*, despre care el afirmase că e un Giorgione, dar sir Philip Hendy — eruditul istoric de artă (acum director la National Gallery din Londra) a declarat ferm

într-un catalog pregătit pentru colecţia Gardner că era de fapt vorba de un Palma Vecchio. *Portretul lui Ariosto,* aflat astăzi în colecţia Altman de la Metropolitan, fusese atribuit de B.B. lui Giorgione, dar muzeul Metropolitan ezită încă între acesta şi Tiţian. Căpitanul R. Langton Douglas o eminentă autoritate britanică, pornise o discuţie cu privire la *Închinarea păstorilor,* declarînd că Berenson atribuise cîndva tabloul de Allendale lui Catena — aşadar cum putea el acum afirma cu atîta tărie că era un Tiţian? Duveen cunoştea toate aceste fapte, dar deşi dorea din tot sufletul ca Giorgione să fi pictat într-adevăr acest tablou nu ţinea să-i transmită astfel de informaţii lui Mellon. Dacă ar fi procedat în acest mod ar fi trezit fel de fel de dubii asupra autenticităţii tablourilor italieneşti pe care B.B. le expertizase în alte rînduri şi pe care el le vînduse sub girul reputaţiei de infailibilitate a acestuia. În rest Duveen nu era tocmai descurajat. Mai degrabă avea să eşueze infailibilul Berenson decît propriul său negoţ. Era sigur că el va vinde tabloul şi că totul se va sfîrşi cu bine în proiectata National Gallery din Washington. Cînd sosi momentul potrivit, îl alese pe Kress căruia îi plasă tabloul. Tabloul este expus acum acolo şi eticheta de dedesubt afirmă că e de Giorgione. Controversa nu mai are importanţă. Tabloul e un tablou de valoare, oricine l-ar fi pictat. Pentru cei care îl văd la National Gallery lupta pentru paternitatea sa înseamnă la fel de puţin ca disputa Shakespeare-Bacon pentru publicul lui Hamlet.

Nici Duveen nici Berenson n-au mai rămas aceeaşi după ce s-au certat. Duveen nu şi-a revenit niciodată după această separare, nici Berenson nu şi-a mai revenit întru totul după ce a încetat colaborarea lor. Cît de adînci au rămas urmele lăsate asupra lui Berenson se vede în lucrarea sa: *Schiţă pentru un*

autoportret, unde Duveen nu e menţionat măcar odată. Cu sensibilitatea sa desăvîrşită, cu infinita sa curiozitate intelectuală şi delicateţea unei culturi rafinate, Berenson, a cărui viaţă — s-a spus — este ea însăşi o operă de artă, mărturiseşte că, această viaţă, el şi-a ales-o greşit. Lucrul pe care şi-l iartă cel mai puţin este de a fi devenit expert de artă. „În ori ce alt domeniu un expert este un om care ştie ceva despre un anumit subiect, îi spuse el odată unui prieten. În orice domeniu, da, în afară de cel al artei". Uneori se gîndeşte la alte căi pe care s-ar fi putut angaja cariera sa şi regretă că „mai curînd întîmplarea decît o vocaţie de neînvins" l-au făcut să ajungă un expert de artă. Această întîmplare a dus la o alta, asocierea sa cu Duveen, iar tot ce i-a urmat acesteia avea să-i tocească întrucîtva ascuţimea spiritului. Atît excepţionala autoritate de expert cît şi generoasa remuneraţie care o însoţea au fost totuşi, după părerea lui Berenson, prea scump plătite.

„Curînd am descoperit că mă pot considera ca făcînd parte dintre prezicători eniromancieri şi astrologi, iar mai tîrziu nici măcar dintre aceştia, care cel puţin izbutesc să se înşele ei înşăşi, ci doar dintre şarlatanii cu bună ştiinţă. Astfel toţi îşi închipuiau la început că inventasem un truc sigur cu ajutorul căreia puteau preciza fără greş paternitatea unei picturi italieneşti. O autoare celebră despre Renaştere, Vernon Lee, considera de pildă că procedam prosteşte şi meschin refuzînd să-i împărtăşească şi ei secretul meu. Pentru ea, în cele din urmă, credinţa iniţială avea să degenereze într-o alta, la fel de larg răspîndită, cum că dacă cineva ar şti cum să mă ia m-ar putea uşor face să-l conving pe cutare sau pe cutare milionar american să plătească mii peste mii şi sute de mii peste sute de mii pentru orice mîzgăleală pe care, mituit de vreun negustor de artă, i-am atribuit-o unui mare maestru. Inutil să reamintesc că orice persoană pe care n-aş primi-o, orice colecţionar al cărui tablou aş refuza să i-l atribui direct lui Raphael, Michelangelo, Giorgione, Tiţian sau Tintoretto etc, etc. se transformă pe loc într-un duşman."

Şi puţin mai departe :

„Am apucat pe o cale greşită din momentul cînd am părăsit căutările pur intelectuale pentru altele cum ar fi studiile arheologice de artă, căpătînd în felul acesta supărătoarea reputaţie de «expert». Unica mea scuză este că, dacă această comparaţie nu e blasfematoare, asemeni Sfîntului Paul care făcea corturi şi lui Spinoza care lustruia lentile aveam şi eu nevoie de un mijloc de existenţă... Numai că acei oameni geniali nu s-au lăsat împiedicaţi în cariera lor de ocupaţia cu care s-au îndeletnicit. A mea dimpotrivă, mi-a stins orice urmă de spirit creator, aducîndu-mi oarecare reputaţie în schimbul a tot ceea ce fusese cîndva în mine şi care de-abia dacă mai avea acum vreo importanţă. Pierderea spirituală era mare şi, în consecinţă, niciodată nu m-am considerat decît un ratat. Acest sentiment al ratării, un sentiment în esenţă de culpabilitate mă face să mă zvîrcolesc ori de cîte ori aud vorbindu-se despre mine ca despre un «om care a izbutit» sau spunîndu-se că mi-aş fi transformat viaţa într-o deplină reuşită."

Prin testamentul său, Berenson — rămas recent văduv şi fără copii — a donat totul — banii, frumoasa sa proprietate, biblioteca cu cărţi şi fotografii, colecţia sa de tablouri — acelei *alma mater* care fusese pentru el Universitatea Harvard. Este o avere uriaşă şi în ultimii zece ani consiliul de administraţie al universităţii a elaborat mai multe proiecte, pentru punerea în valoare a acestei moşteniri. Nu numai cei de la Harvard, ci şi cercetătorii talentaţi din alte colegii vor avea posibilitatea de a-şi continua studiile într-unul dintre cele mai frumoase locuri din Italia. Cărţile, fotografiile şi tablourile care i-au luat lui mai mult de jumătate de secol pentru a fi adunate vor sta la dispoziţia lor. I Tatti poate deveni astfel cel mai important avanpost cultural al Harvard-ului. Berenson scria despre proprietatea sa :

„Cînd casa a fost în sfîrşit mobilată şi operele de artă puse la locul lor, nu mi s-a părut că posed mai mult decît era cazul să aibă la dispoziţia sa orice intelectual care vrea să se bucure de avantajele cunoştinţelor dobîndite şi a unui gust cultivat. Vizitînd

colecțiile particulare împrăștiate acum în majoritate prin întreaga Europă am fost în măsură să-mi dau seama că a mea este una dintre cele mai bune care s-au păstrat.

Biblioteca, ca și întreaga proprietate și ca Berenson însuși — e ceva demn de a fi văzut. Are o frumusețe rece, ordonată. Recent, un tînăr american care se afla în vizită la Berenson cercetă cîteva volume și găsi inserate printre paginile lor recenziile apărute în toate limbile europene și păstrate acolo încă de pe timpul primelor ediții. E o bibliotecă vie, deoarece toate acestea sînt cărțile care l-au instruit pe B.B. Berenson însuși vorbește despre biblioteca sa cu multă dragoste. „Strîngerea acestor cărți este unicul lucru pe care l-am realizat în viața mea, și care-mi oferă încă o adevărată satisfacție", îi spuse el vizitatorului său. „Dacă un tînăr cu aptitudini medii și-ar petrece patru ani în această bibliotecă, ar deveni fără îndoială un om cultivat." Vizitatorul cuprins deodată de tentație îi cere amfitrionului său să-i explice pe scurt ceea ce înțelegea prin „aptitudini medii". „O", exclamă ușor Berenson, ca un om prea modest pentru a insista asupra unor lucruri evidente. „Să vorbești curgător franceza, germana, italiana, spaniola, să cunoști greaca, latina, sanscrita și puțină ebraică, deoarece cărțile sînt scrise în toate aceste limbi". Americanul care nu știa decît engleza, limba pe care Berenson nici măcar n-o menționase, luă hotărîrea să devină și el un om cultivat, dar cu prețul unor eforturi mai modeste.

Astăzi, la vîrsta de optzeci și șase de ani, stînd în biblioteca sa, Berenson e fericit să știe că aceasta va rămîne să le folosească celor care vor veni după el. Probabil că cei care merg acolo își continuă studiile în mai multă liniște decît a cunoscut binefăcătorul lor, căci el nu s-a putut îndepărta niciodată prea mult de arena afacerilor de artă, iar

această arenă colcăie de dușmănie, invidie și ură mistuitoare. În timpul petrecut acolo, de-a lungul anilor, cercetîndu-și reproducerile de tablouri, citindu-și cărțile și savurînd plăcerile estetice furnizate de maeștrii expuși pe pereții săi, ori în cursul plimbărilor făcute iarna și vara, în zori de zi și în amurg, pe dealurile din preajma Florenței ,Berenson, în ciuda îngăduinței sale înnăscute, trebuie să fi detestat adesea parfumurile și stridențele junglei de peste ocean și urletul înfundat scos de tigrii flămînzi care o străbăteau încoace și încolo folosindu-se de ochii, sensibilitatea și numele său.

V. BĂIATUL ÎN ALBASTRU ŞI CELE DOUĂ LAVINII

Fără îndoială că una dintre cele mai fascinante stele, date astăzi uitării, ale scenei americane de la sfîrşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului următor a fost Arabella Duval Yorrington. Născută în 1853 în Alabama s-a măritat cu un om pe nume A. D. Worsham rămas şi el obscur ; în 1884 la cîţiva ani după moartea acestuia s-a recăsătorit cu Collis P. Huntington, cel mai bogat dintre cei patru mari iniţiatori din California ai liniei de cale ferată Central Pacific ; în 1913 după moartea celui de al doilea soţ s-a măritat cu alt Huntington, nepotul celuilalt şi în acelaşi timp unul dintre moştenitorii săi. Aşadar, acest H. E. Huntington s-a însurat cu propria sa mătuşă, lucru întrucîtva neobişnuit, dacă Arabella nu s-ar fi bucurat de un farmec într-adevăr irezistibil. Cînd tentaţia de a se căsători cu văduva unchiului său a devenit prea mare H.E. Huntington, care cu cîţiva ani în urmă divorţase de prima sa soţie, era deja în vîrstă de şaizeci şi trei de ani. Primii ani ai vieţii Arabellei Huntington au fost oarecum obscuri. Cînd şi-a celebrat însă căsătoria cu Collis P. Huntington ziarele au anunţat vestea stupefiate de uimire, aşa au făcut şi în cazul mariajului cu H.E. ceea ce a

făcut ca unul din aceste ziare s-o caracterizeze — în loc de orice date biografice mai amănunțite — drept o „ambițioasă"; lăsînd pe seama cititorilor săi să ghicească în ce consta ambiția acesteia. În cartea sa referitoare la construirea liniei Central Pacific și intitulată *Cei Patru Mari*, Oscar Lewis precizează că unul din lucrurile la care ținea mai presus de orice multipla d-na Huntington, și care-i stîrneau într-adevăr ambiția, era recunoașterea socială. El povestește cum l-a cucerit ea pe Collis, un fost negustoraș din Sacramento, care s-a mîndrit toată viața cu faptul că nu cheltuiește nici măcar două sute de dolari pe an pentru propria sa persoană, construindu-și în schimb o reședință de două milioane de dolari pe Fifth Avenue colț cu Fifty-seventh Street (care aducea mai mult a depozit) sau, cînd i s-a apropiat sfîrșitul, un mausoleu ceva mai modest de numai două sute cincizeci de mii de dolari în Woodlawn. De altfel Collis nu s-a dus nici măcar de curiozitate să privească vreodată locul de la Woodlawn; cît despre casa de pe Fifty-seventh, o ura din inimă. Pe Arabella însă casa aceasta o entuziasma. Curînd după ce a fost terminată, a umplut-o cu tapiserii, tablouri și scaune franțuzești aurite și fragile (Collis, care era un om uriaș, cîntărind cam 250 de pfunzi nu se putea așeza pe nici unul dintre ele) și a invitat o mulțime de oameni de vază la o petrecere. Dar n-a prea venit lume multă. Atunci Arabella își transferă sediul activității sale la San Francisco unde transformă o altă casă, o umplu și pe aceasta cu scaune aurite invitînd și aici lume la o nouă petrecere. Cum Collis era urît de toți la San Francisco, nici la această petrecere nu se grăbiră prea mulți să sosească. În cele din urmă d-na Huntington fu scoasă doar mulțumită lui Duveen din izolarea socială care o amenința.

În timp ce păturile înalte ale societății ame-
169 ricane continuau să-i întoarcă spatele Arabel-

lei Huntington, Duveen o primea cu deferență ori de cîte ori se arăta dornică să-l consulte. O inițiie în domeniul încîntător al frumuseții, neîncetînd nici o clipă s-o trateze, după cum recunoaștea ea însăși cîndva „ca pe o regină". Avînd senzația că New York-ul și San Francisco-ul o renegaseră, această solicitudine o fermeca. Duveen care cunoștea personal cîteva regine adevărate era mai în măsură ca oricare altul să i-o dovedească. El poseda un gen cu totul special de autoritate care o făcu aproape fără să știe cum, să renunțe în cele din urmă la oricare alta în afară de a lui. Un eminent negustor de antichități din New York îi arătă într-o zi niște mobilă stil Renaștere, foarte scumpă; se arătă încîntată de ea și declară că o va cumpăra. Mobila îi fu expediată la reședința ei din New York într-un moment cînd se afla și Duveen acolo, care tocmai îi dădea amfitrioanei o lecție de cum se apreciază obiectele de artă. Nu se știe ce i-a spus el atunci cu privire la această mobilă, dar se cunoaște reacția care a urmat. Ea îi telefonă pe loc negustorului să vină fără nici o întîrziere și să-și ia mobila înapoi. „O vei găsi în curtea din spate", îi spuse ea. Această umilitoare întîmplare n-avea să fie singura pe care același nenorocos negustor avea să i-o datoreze lui Duveen. La scurt timp după ce Mellon deveni ministru de finanțe, îl rugă pe sus-numitul negustor de antichități să vină la Washington pentru a-l consulta cu privire la mobilarea apartamentului său. Făcîndu-și dinainte tot felul de planuri asupra posibilelor profituri ulterioare, negustorul se mulțumi cu o apreciere inițială cît se poate de modestă, treizeci de mii de dolari. Mellon îi comunică această sumă lui Duveen care o găsi exagerată, afirmînd că el poate face foarte bine același lucru pentru numai douăzeci de mii. D-nul Mellon îl întrebă atunci pe negustor cum se făcea că nu se mulțumea și el cu

niște pretenții la fel de scăzute ca ale lui Duveen. „Deoarece eu n-am de vînzare tablouri scumpe", răspunse negustorul cu amărăciune.

Oscar Lewis citează o expresie creată special în legătură cu Collis Huntington despre care se spunea în mod paradoxal că „împingea necinstea pînă la scrupul". Era întruchiparea clasică a afaceristului necruțător al acelei vremi. Contribuția oamenilor de felul său la dezvoltarea materială a Americii în ultima parte a secolului al XIX-lea a fost incalculabilă, dar s-a subliniat, adeseori și pe bună dreptate, că folosind puterea lor economică nemăsurată fără un spirit de responsabilitate civică corespunzătoare, toți aceștia au subminat în aceeași măsură prestigiul moral al celei mai înaintate țări capitaliste din lume. Mirosul urît care însoțește încă marile afaceri poate fi urmărit înapoi în timp pînă la ei. Cînd îmbătrîneau, acești oameni le puteau destăinui o serie întreagă de secrete de îmbogățire tuturor celor care li se adresau însetați de a afla cuvîntul magic. Collis Huntington îi sfătuia de pildă pe astfel de solicitanți să țină seama de valoarea timpului, și se lăuda el însuși că în afaceri nu fusese niciodată tras pe sfoară. (Probabil că trecea tranzacțiile sale cu Duveen la rubrica — plăceri). Unul din cei trei principali parteneri de afaceri ai lui Huntington, Charles Crocker, spunea că secretul consta nu atît în a face bani cît în a ști să-i păstrezi o dată ce i-ai obținut. Într-o zi, într-un restaurant din San Francisco lui Collis Huntington i se întîmplă să se certe cu un chelner care încărcase din greșeală nota cu 25 de cenți. „Află tinere, spuse Collis în timp ce își băga fericit în buzunar banii recuperați, că pe mine nu mă vei putea niciodată urmări după monedele de 25 de cenți pe

care le-am scăpat din mînă". Şi totuşi, mulţumită Arabellei, i-au scăpat destule prin galeria lui Duveen din New York, destule şi la galeriile aceluiaşi din Londra şi Paris. Şi tot multe a pierdut numai cu ajutorul lui Duveen. Pînă într-atît încît în cursul ultimei vizite a lui Duveen la San Marino, reşedinţa sa din California, puţin timp înainte ca H.E. să moară, amfitrionul nici n-a mai avut suficienţi bani lichizi asupra sa pentru a plăti mormanul de mărfuri pe care le adusese caravana oaspetelui său. Duveen acceptă în schimbul banilor nişte terenuri din Los Angeles, din care H.E. poseda pe vremea aceea mai multe decît oricare alt proprietar.

Deşi Collis Huntington nu vorbea niciodată mai mult decît trebuie, recunoscu odată că plătise douăzeci şi cinci de mii de dolari pentru o pictură oarecare pe care o numea: „o scenă religioasă". Pierdea atît de mult timp privind-o încît nu-i mai rămînea vreme să se uite la nici un alt tablou. Se pare că în tabloul acesta el întrezărea o alegorie a propriei sale vieţi şi îşi dădu chiar osteneala să interpreteze în modul următor scena aceasta care îl preocupa mereu:

Tabloul înfăţişează şapte personaje printre care se disting în primul rînd trei cardinali aparţinînd unor secte religioase deosebite. Mai poate fi recunoscut şi un bătrîn misionar, care proaspăt întors de pe meleaguri străine îşi arată cicatricea adîncă care îi brăzdează mîinile şi le istoriseşte ceva acestor cardinali îmbrăcaţi în odăjdii bogate. Alt personaj se joacă cu un ciine; un altul doarme; doar unul singur îl priveşte avînd pe faţă o expresie care părea să-i spună: prost trebuie să fii ca să pleci şi să suferi pentru neamul omenesc în loc să faci ca noi, să rămîi liniştit acasă unde e atît de bine. Din cauza subiectului, uit de tablou, într-atît mă fascinează. Uneori stau şi îl privesc neîntrerupt mai bine de o jumătate de oră.

Oscar Lewis sugerează că acei cardinali amatori de bunăstare deveneau în mintea lui

Collis Huntington doi dintre partenerii săi — Crocker, care nu scăpa nici o ocazie de a face o călătorie în Europa şi Leland Stanford, al cărui timp se irosea în întregime între creşterea vitelor şi universitatea pe care o fondase. Lui Huntington îi plăcea să numească universitatea fondată din banii partenerului său — Circul lui Stanford. Cînd Central Pacific avu de întîmpinat unele greutăţi financiare, Huntington îi telegrafie lui Stanford : „ÎNCHIDE CIRCUL".

În 1900, după moartea lui Collis, Arabella Huntington ghidată tot timpul de sfaturile lui Duveen pătrunse într-un domeniu artistic care depăşea cu mult scenele religioase în valoare de 25.000 de dolari. Cumpără de la el tablouri de Rembrandt, Velázquez, Hals, Van der Weyden, Bellini şi alţi maeştri de rangul lor. Arabella s-a purtat deseori dur cu alţi negustori de artă, în timp ce supunerea pe care o arăta faţă de Duveen, şi nu numai în domeniul artei ci şi în materie de îmbrăcăminte, bijuterii şi coafură devenea aproape penibilă. Dacă el se încrunta nemulţumit de modul cum se coafase, ea îşi refăcea pe loc pieptănătura. Avea o adevărată pasiune pentru catifeaua albastră. Ştiind acest lucru, mulţi încercau să-i ofere catifea de această culoare, fără ca ea să cumpere ceva vreodată căci nu îi plăcea cu adevărat decît catifeaua albastră pe care o primea de la Duveen. Cînd soseau de la Paris transporturi de îmbrăcăminte şi bijuterii, Duveen trebuia neapărat să le vadă şi să se pronunţe asupra lor, altfel nici nu putea fi vorba ca ofertele să se bucure de încuviinţarea ei. Într-o zi îi făcu o vizită lui Mitchel Samuels — preşedintele binecunoscutei firme de antichităţi French & Co., pentru nişte obiecte minore pe care Duveen nu ţinea să le cumpere de la el şi îşi lăsă în biroul acestuia poşeta care conţinea unsprezece şiraguri de perle în

valoare de trei milioane și jumătate de dolari. Cînd Samuels îi restitui poșeta, își permise s-o mustre pentru neglijența ei. Ea își explică scăparea spunînd că era încă preocupată și iritată de o neînțelegere pe care o avusese cu Duveen, starea de agitație a făcut-o să uite de orice altceva, pînă și de poșetă. Atunci cînd s-a căsătorit cu H.E., în 1913, Arabella l-a însărcinat firește tot pe Duveen cu toate pregătirile pentru ceremonie. Gustul ei artistic între timp se rafinase considerabil. Noul ei soț nu se lăsa nici el mai prejos ; ajunsese mare amator de tablouri bune englezești din secolul al XVIII-lea. Duveen se arăta oricînd gata să-i mulțumească acest capriciu, și în modul acesta îl cîștigă definitiv și pe H.E. de partea lui. Mare amator de lux și de călătorii, plăcîndu-i să se simtă bine într-o companie aleasă, Duveen traversă Oceanul în vara anului 1921 pe bordul vasului Aquitania într-un apartament vecin cu cel ocupat de bunii săi prieteni H.E. și Arabella. Familia Huntington închiriase apartamentul Gainsborough pe ai cărui pereți erau expuse copii după picturile maestrului. În sufragerie atîrna o reproducere a tabloului *Băiatul în albastru.* Într-o seară familia Huntington îl invită pe Duveen să cineze cu ei. Ridicîndu-și privirea, între două feluri de mîncare, H.E. observă parcă pentru întîia oară tabloul care începu să-l intereseze. În decursul anilor care au urmat, Duveen s-a amuzat adesea reproducînd conversația care a avut loc atunci. „Joe, spuse H.E. cu încrederea în sine a unuia care știe că va căpăta răspuns la orice întrebare, cine-i băiatul ăsta cu costum albastru?" „Este o reproducere a celebrului *Băiat în albastru.* Este cel mai frumos și mai celebru tablou al lui Gainsborough, spuse Duveen." „Unde-i originalul?" continuă Huntington cu și mai multă siguranță.

Duveen nu-l dezamăgi nici de data asta: „Aparţine Ducelui de Westminster şi este expus în colecţia sa de la Grosvenor House din Londra". „Cît face?" întrebă din nou H.E. Dar răspunsul lui Duveen n-a fost prea încurajator: „Probabil că nu poate fi obţinut cu nici un preţ", spuse el.

Impresionat, Huntington privi din nou în sus la băiatul acela inaccesbil în costum albastru, de data asta însă cuprins de uimire. „Trebuie să fie o pictură foarte mare", spuse el.

Duveen folosi această apreciere drept premisă critică şi merse cu un pas mai departe. „Într-adevăr, spuse el, e cea mai mare operă a celui mai mare maestru pe care l-a dat Anglia şi ar constitui nestemata supremă a oricărei colecţii de tablouri englezeşti".

Privirea admirativă a lui Huntington căpătă în acelaşi timp luciul ca de slamţ al lăcomiei. „Cam la cît crezi că s-ar urca preţul tabloului ăsta dacă *s-ar vinde* vreodată?" continuă Huntington.

După o ezitare bine calculată, Duveen răspunse că probabil în jurul a şase sute de mii de dolari — cu mult peste ceea ce plătise vreodată Huntington pe un tablou.

„Cred că aş fi în stare să plătesc chiar şi o sumă ca asta", spuse Huntington.

Duveen cunoştea multe secrete în legătură cu posesorii de tablouri bune. Oamenii săi îl informaseră că tocmai acum se întîmpla ca Ducele de Westminster să fie extrem de strîmtorat. În drum spre Paris familia Huntington coborî oprindu-se cîtăva vreme la Cherbourh; Duveen îşi continuă însă călătoria pînă la Southampton, cu sentimentul plăcut de a fi vîndut deja şi cu un cîştig foarte bun, un tablou pe care nici nu-l poseda încă. Contramandă pe loc toate celelalte
175 angajamente şi-i făcu ducelui o vizită la

Grosvenor House. Îl găsi destul de interesat de propunerea de a vinde *Băiatul în albastru* sau chiar și altceva ce mai avea pe acolo. Duveen îi ceru permisiunea să vadă întreaga galerie. Trei opere îi treziră în mod deosebit atenția *Băiatul în albastru* de Gainsborough, *Sarah Siddons în chip de muză tragică* de Reynolds și un alt tablou de Gainsborough intitulat *Ușa casei.* Duveen le cumpără pe toate urmînd să-i trimită ducelui banii în decurs de cîteva zile. Prețul pentru toate cele trei tablouri era ceva mai mare decît suma pe care o menționase pe Aquitania numai pentru *Băiatul în albastru.* În clipa în care afacerea fu încheiată, Duveen se duse la biroul său din Londra și-i telefonă lui Huntington la Paris să-i comunice vestea cea bună. Căpătase *Băiatul în albastru* pe care îl putea trimite chiar atunci în schimbul a șase sute douăzeci de mii de dolari, douăzeci de mii acoperind cheltuielile convorbirii telefonice, dar sublinie că acești bani trebuiau expediați cît se poate de repede întrucît ducele avea urgentă nevoie de ei. Huntington ceru un răgaz de 48 de ore, Duveen i-l acordă fără să ezite și într-adevăr, la expirarea termenului ducele își primi banii.

Duveen făcu drumul pînă la Paris pentru a aduce personal *Băiatul în albastru.* Familia Huntington aștepta plină de emoție să vadă originalul, dar amîndoi soții se arătară profund dezamăgiți de faptul că băiatul în albastru al ducleui era mai mult în verde decît în albastru ; își aminteau doar foarte bine că în reproducerea din sufrageria lor de pe Aquitania costumul băiatului era mult mai albastru decît cel din tabloul ducelui. Ducele le explică că nuanța verzuie a băiatului *lor* în albastru se datora exclusiv unui strat de praf și murdărie format în decursul anilor. Promise să curețe tabloul astfel încît tînărul să reapară în veșmîntul de culoare azurie de pe timpuri... Familia Huntington se liniști. Duveen

îi felicită că au reuşit să aducă în America această operă de frunte a picturii engleze, iar cînd entuziasmul lor se mai domoli, aduse vorba de *Portretul d-nei Siddons* de Reynolds, explicînd că tot aşa cum *Băiatul în albastru* era cea mai de seamă operă a lui Gainsborough, *Sarah Siddons* era capodopera lui Reynolds, pe care de fapt el o şi adusese cu el. El cită apoi cuvintele rostite de sir Thomas Lawrence administratorul şî protejatul lui Reynolds, atunci cînd fusese întrebat care i se părea că este cel mai frumos tablou al maestrului. *Sarah Siddons în chip de muză tragică,* nu e numai cel mai bun portret al său ci este şi cel mai frumos portret care s-a pictat vreodată sub acoperişul cerului", spuse Lawrence. Arabella se arătă atunci curioasă să afle cine fusese această Sarah Siddons. Făcea parte, îi spuse Duveen, din marea familie Kembel şi era cea mai celebră actriţă din Anglia în timpul celei de a doua jumătăţi a secolului al XVIII-lea. Din nefericire revelarea profesiunii d-nei Siddons se dovedi complet neinspirată. Duveen întîmpină numaidecît acea opoziţie mai îndărătnică decît oricare alta, adică opoziţia ridicată de o sensibilitate socială prea recent dobîndită. Înainte de primul ei mariaj cu Huntington, Arabella cunoscuse nu numai sărăcia, ci şi multe, ba chiar prea multe din aspectele sordide ale vieţii, şi cu toate acestea ideea de a ţine în casa ei portretul unei actriţe o şoca profund. Obiecţiile ei erau cele mai violente. Duveen era însă hotărît s-o aducă pe Sarah Siddons în încîntătorul cerc al colecţiei Huntington, chiar şi cu riscul de a încălca sacrosanctul cod moral. „Nu cumpăraţi o actriţă, spuse el cu răbdare, cumpăraţi un mare artist şi cea mai frumoasă operă a sa. Aveţi ambiţia să alcătuiţi o colecţie de tablouri englezeşti care va fi pentru America o cinste unică în lume. Nu vă puteţi

permite să excludeți această capodoperă. Subiectul nu contează, artistul e singurul care contează. Dacă veți lăsa acest tablou să se îndrepte către alt colecționar, cum se va întîmpla în mod inevitabil, nu vă veți ierta niciodată această eroare". Acest ultim argument a fost hotărîtor; mîndria a trecut înaintea sensibilității morale. *Sarah Siddons* a ajuns și ea la San Marino, iar cîteva luni mai tîrziu fu urmată de *Ușa casei.*

Conform promisiunii făcute, Duveen îl supuse pe *Băiatul în albastru* unei curățiri exemplare. Operația aceasta strîni un mare tărăboi — ziarele britanice îl acuzară nici mai mult nici mai puțin decît de vandalism dar lui Duveen scandalurile îi plăceau la nebunie. De fapt, era unul din obiceiurile sale statornice să curețe tabloul unui maestru vechi de îndată ce îl cumpăra. Simțea că tabloul trebuie să-și recapete pe cît era cu putință aspectul pe care-l avusese atunci cînd părăsise atelierul pictorului; nu-i recunoștea timpului nici un drept de a-l strica ori de a-l desfigura. De aceea era deseori acuzat de a fi făcut operele vechilor maeștrii să aducă mai curînd cu cele ale unor maeștri destul de recenți. La aceasta răspundea netulburat că toate fuseseră odată noi, măcar atunci cînd ieșiseră din mîna creatorului lor. O doamnă din America îi reproșă, de pildă, că tabloul pe care Duveen încerca să i-l vîndă — portretul unei tinere fete pictat în epoca Renașterii — fusese restaurat. „Scumpă doamnă, replică el, dacă ați fi tot atît de bătrînă ca și fetița asta, ar fi trebuit să fiți restaurată și dumneavoastră". Duveen îi arăta *Băiatul în albastru* — acum strălucind de curățenie — lui sir Charles J. Holmes pe vremea aceea director la National Gallery din Londra. Iar sir Charles îl salută în mod public ca pe „salvatorul acestei opere monumentale și continuă, pentru prima oară

după mai bine de un secol, lumea poate într-adevăr vedea această capodoperă așa cum dorise creatorul ei să fie văzută".

Duven ieși deci încărcat cu laude din toată această controversă, care, de-abia sfîrșită, făcu loc alteia, de data asta în legătură cu dreptul de a vinde comorile de artă ale unei anumite țări acelor state care fac ofertele cele mai avantajoase. În lucrarea sa autobiografică *La stînga, la dreapta,* publicată în 1944, sir Osbert Sitwell scria :

Nu te poate împiedica să consideri drept o ironie faptul că în timp ce magnificele daruri pe care Lordul Duveen le face națiunii, daruri care vor conferi o glorie nemuritoare numelui său, majoritatea banilor investiți în ele provin le pe urma vînzării în Statele Unite a celor mai de seamă opere de artă engleze din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. Ne putem mîndri acum cu unele galerii dar nu ne-a rămas nici un tablou pe care să-l expunem în ele. Iată de ce Duveen a fost cel mai mare negustor al timpului.

Nici un admirator de-al lui Duveen, după ce-și epuizase toate laudele în legătură cu imensele servicii pe care le-a făcut colecțiilor publice și particulare din Statele Unite nu uită să remarce că în timp ce înaintea lui Duveen, americanii dornici de artă trebuiau să traverseze oceanul pentru a admira capodoperele omenirii ei pot acum să le privească la ei acasă. Mai tîrziu Duveen deveni totuși mai puțin nepăsător la această problemă. Printr-un noroc demn de întreaga sa carieră, el izbuti la un moment dat să cumpere una dintre cele mai frumoase picturi ale lui Hogarth *Copiii Graham.* Avea pentru acest tablou un cumpărător tocmai indicat în persoana lui Mellon și ardea de nerăbdare să-i vîndă tabloul, dar tocmai de această dată și într-un mod destul de neașteptat reuși să se învingă pe sine : oferi *Copiii Graham* către National Gallery din Londra.

Plecarea din Anglia a *Băiatului în albastru* îi dădea lui Duveen prilejul de a-şi face reclama convingîndu-i pe toţi, o dată mai mult, că nu-şi pierde timpul în zadar. Vestita pînză mai fu oferită privirilor publicului britanic într-o ultimă expoziţie publică; ca un suprem rămas bun adresat acelei comori naţionale. Lamentările stîrnite în Anglia de plecarea *Băiatului în albastru*, îi inspirară compozitorului american Cole Porter o elegie. El scrise un cîntec pentru o revistă *Cochran: Mayfair şi Montmartre* unde se poate constata că pînă şi un american putea simţi o strîngere de inimă cu ocazia despărţirii de pămîntul natal a ilustrului exilat azuriu. Într-un anumit pasaj al cîntecului său de jale, Porter îl menţionează nominal pe Duveen după care intervine corul.

Sînt *Băiatul albastru*, frumosul băiat,
În lacrimi ajuns-am să strig întristat:
Un dolar de rînd m-a silit să mă vînd
M-a adus aici să-i arăt, oricărui văcar netot
Cum se-îmbrăcau altădată tinerii în ţara-mi îndepărtată.

Duveen şi-a permis şi el o recompensă de ordin sentimental; de la New York, unde se afla în timpul expoziţiei, telegrafie la Londra cerînd ca ultima persoană care să vadă tabloul înainte de a fi ambalat să fie bătrîna lui mamă. O dată cu aceasta îşi aducea de fapt la îndeplinire şi un vechi legămînt, pe care îl făcuse cu sine încă din tinereţe pe vremea anilor de ucenicie petrecuţi în magazinul de antichităţi de pe Oxford Street al tatălui său. Tînărul Duveen se întorsese într-o zi acasă extraordinar de emoţionat. Cumpărase o pînză despre care fusese convins că era pictată de Gainsborough. Convingerea sa, pe care tatăl său i-o reamintea cu o satisfacţie maliţioasă ori de cîte ori i se ivea ocazia, se dovedi din

păcate a fi neîntemeiată. Nici mama sa nu-l cruțase, luîndu-l peste picior pentru atîta navitate; Duveen își jurase atunci să-i arate într-o zi un Gainsborough autentic și încă unul care-i aparținea. Cînd *Băiatul în albastru* ajunse la New York, escortat de doi angajați de-ai lui Duveen și închis în trei ambalaje; întîi un sac impermeabil, apoi o casetă de oțel și în sfîrșit o cutie cu ramă de fier — fu întîmpinat ca o moștenire de la un unchi necunoscut. Sosirea tabloului se transformă într-o poveste scrisă cu majuscule de la un capăt la celălalt al țării. Muzeul Metropolitan îi ceru lui Duveen permisiunea de a-l expune acolo un timp oarecare, dar Duveen refuză. Nu credea că Metropolitan Museum era un loc suficient desigur; la urma urmei Gainsborough-ul devenise un Duveen și el nu putea încredința un Duveen unei șandramale cum era Metropolitanul. Timp de cîteva săptămîni *Băiatul* rămase expus în galeria sa de pe Fifth Avenue care era solidă, apoi îl însoți personal pînă în California la familia Huntington.

Duveen se remarca nu numai punînd la cale cununii sau obținînd pentru clienții săi tablouri inaccesibile, la fel de ușor se arăta în stare să le obțină locuri pe vase sau invitații în sînul unor cercuri impenetrabile. Nu prea avea cum să introducă familia Huntington în societatea americană în schimb îi aranjă foarte bine în Anglia. În 1914 la izbucnirea primului război mondial H.E. s-a trezit aproape părăsit în Londra, incapabil să-și facă rost de un bilet de întoarcere pe vas. În disperarea sa apelă la Duveen, care se afla și el la Londra și acesta îi procură numaidecît un loc rezervat pe un vas care ridica ancora peste două săptămîni. Între timp un informator îi șopti lui Duveen că lordul Spencer de la Althrop House din Northampton se afla în posesiunea unui număr extrem de
 mare de vechi portrete de familie. O vizită

la Althrop House s-a gîndit Duveen, ar fi tocmai indicată pentru a reduce plictiseala lui Huntington pricinuită de şederea forţată la Londra. Reşedinţa celui de al şaselea conte Althrop House adăpostea şi colecţia Spencer de portrete englezeşti care proveneau de la cel de al II-lea conte un contemporan al lui George al III-lea printre care se numărau şi cîteva minunate portrete din secolul al XVIII-lea. Duveen obţinu o invitaţie pentru Huntington şi nu după mult timp îl conduse prin galeria de la Althrop House, introducîndu-l astfel nu numai în lumea aristocraţilor contemporani ci şi a celor dispăruţi. Duveen îi prezentă în termeni foarte familiari şi călduroşi un tablou de Reynolds înfăţişînd-o aproape în mărime naturală pe Lavinia, soţia celui de al doilea conte. Huntington se îndrăgosti de Lavinia la prima vedere şi Duveen îi făgădui să facă tot ce-i va sta în putinţă pentru a încuraja idila. Galeria conţinea şi un alt portret tot de Reynolds, al Laviniei cu fiul ei, dar pornirea lui H.E. era evident atît de intensă încît, probabil inconştient, nu putea tolera ideea ca ea să aibă un fiu cu altcineva. Continuîndu-şi drumul prin galeria Duveen îi prezentă lui Huntington alte două femei pictate de Reynolds, *Giorgianna* — Ducesa de Devonshire — şi *Frances* marchiza Camden. Cu aceasta Huntington se mulţumi doar să flirteze uşor. Ele nu-i inspirară nimic care să se compare cu puternica adoraţie pe care o simţea pentru *Lavinia*, cea fără copii. Din păcate, această Lavinia fără copil era unica străbună a lordului Spencer de care acesta nu voia cu nici un chip să se despartă. Duveen putea să-i ofere lui Huntington atît pe *Frances* şi pe *Giorgianna* cît şi pe *Lavinia împreună cu fiul ei*, dar nu pe *Lavinia* singură. Totuşi H.E., care avea deja în urma sa un număr record de izbînzi de toate soiurile

se încăpăţîna. Cînd i se întîmpla să-şi dorească un teren în Los Angeles sau o cale ferată le obţinea fără să aştepte prea mult aşa încît, dorind acum acest portret al *Laviniei*, nu văzu nici un motiv care să-l împiedice să-l obţină. Duveen, care privea cu înţelegere acest gen de îndărătnicie, căuta ceva cu care să domolească dezamăgirea îndrăgostitului. Îi spuse lui Huntington că Reynolds mai făcuse încă o Lavinia, care era absolut la fel de frumoasă şi era din fericire fără copii. Această Lavinia se află în posesia contelui de Bessborough, mai tîrziu guvernatorul general al Canadei, care o moştenise de la familia Spencer. Huntington îl însărcină pe Duveen să i-o procure. Duveen avu o întîlnire cu contele de Bessborough. Acesta trebuia să aibă negreşit pe la ei pe acolo o altă Lavinie fără copii mult mai ispititoare şi mai aducătoare de mîngîieri. Aşa era, numai că nici lordul Bessborough nu voia să se despartă de Lavinia sa. Duveen insistă aşa cum numai el ştia să insiste. După negocieri care au durat luni întregi Bessborough fu de acord s-o vîndă, cu condiţia ca Duveen să facă o copie excelentă cu care lordul să se asigure împotriva singurătăţii. Duveen îi expedie copia Laviniei şi trimise originalul la San Marino.

În 1927 după moartea lui Huntington, Lavinia lordului Bessborough făcu obiectul unui proces complicat. Executorii testamentari ai averii lui H.E. au angajat un expert englez care să catalogheze marea colecţie Huntington. Acesta declară că Lavinia lui Huntington era o simplă copie; originalul, spunea el, era tabloul expus la Althrop House. Mai pretinse de asemenea că anumite porţiuni din tablourile lui Huntington cu siguranţă că nu erau de mîna lui Reynolds, în special anumite părţi din costume şi din fundaluri.

Mai mult; *Lavinia* de la Althrop purta o rochie albă de batist fin cea a lui Huntington o muselină albă cu buline. Expertul nu știa că dacă Huntington ar fi fost în viață i-ar fi declarat că știa perfect că nu o cumpărase pe *Lavinia Althrop* ci pe *Lavinia Bessborough*. Din nefericire nu exista nici o altă dovadă în sensul acesta în afara cuvîntului lui Duveen. De aceea giranții au pretins ca Duveen s-o răscumpere pe Lavinia la suma pe care o plătise H.E. plus dobînda. Deoarece Huntington plătise pentru Lavinia o sumă în jurul a un sfert de milion de dolari cu 12 ani înainte, cea care i se pretindea acum lui Duveen se ridica la aproximativ patru sute de mii de dolari. Părțile angajate au căzut de acord să se recurgă la un arbitraj și i-au expus problema lui sir Charles J. Holmes, care tocmai se retrăsese din postul de director de la National Gallery din Londra.

Primul demers al lui sir Charles a fost de a-și procura toate documentele particulare aparținînd lui sir Joshua Reynolds păstrate la British Museum. Printre acestea se găseau caietele de corespondență și încasări ale pictorului, împreună cu scrisori de la clienți și un registru al modelelor, în care notase numele precum și data ședințelor de poză, a tuturor celor care i-au pozat. S-a găsit o scrisoare de la al doilea conte Spencer scrisă la scurt timp după ce moștenise titlul în 1783, în care îi cerea lui Reynolds să-i picteze portretul soției sale, Lavinia. Exista și o copie a răspunsului lui Reynolds în care pictorul accepta comanda și fixa data primei ședințe de poză. Registrul modelelor menționa data acelei ședințe și a celor următoare, precum și onorariul pretins de Reynolds pentru acest portret — o sută de guinee. Printre scrisori se mai afla și una prin care contele Spencer entuziasmat, confirma primirea tabloului și-i cerea lui Reynolds să-i mai facă un portret

al Laviniei de data asta destinat mamei contelui —contesa Dowager. Reynolds acceptă şi cea de a doua comandă în schimbul aceluiaşi preţ şi registrul modelelor preciza în continuare datele la care Lavinia pozase pentru cel de al doilea portret. Pentru acesta, Lavinia şi-a schimbat rochia, dar în rest cele două portrete erau identice. Un al doilea tablou, copie a altuia dar făcut de mîna aceluiaşi artist, este cunoscută în cercurile de specialitate sub numele de replică. La moartea contesei Dowager replica a trecut în stăpînirea fiicei sale şi, în cele din urmă ajunsese la lordul Bessborough. Sir Charles era atît de convins în urma studierii documentelor şi a înrudirilor de stil şi de compoziţie dintre cele două tablouri, încît se pronunţă în favoarea autenticităţii tabloului lui Huntington examinînd doar nişte simple reproduceri fotografice; nici n-a mai socotit necesar să vadă originalul. În ceea ce privea acuzaţia că unele părţi din tablou nu erau de Reynolds, sir Charles reaminti că era vorba de o practică obişnuită la toţi artiştii foarte ocupaţi tot ceea ce ei considerau ca fiind nişte detalii mai puţin importante lăsau să fie finisate de mîini mai puţin talentate. Sir Charles cită o scrisoare în care contele de Bath se referea la celebrul său portret, pictat tot de Reynolds şi care se găseşte acum la National Portrait Gallery din Londra. Contele îi scria unui prieten în legătură cu faptul că tocmai avusese loc ultima şedinţă de poză în faţa maestrului dar nu spera ca tabloul să fie gata mai devreme de cîteva zile ţinînd cont de ceea ce descoperise — un lucru despre care, credea el, artistul n-ar fi vrut desigur să se afle — şi anume că după fiecare şedinţă de poză, Reynolds încredinţa portretul ajutoarelor sale, care completau detaliile de decor şi costum pe care el însuşi era prea obosit sau prea plictisit pentru a le mai finisa.

H.E. Huntington s-a rătăcit numai odată de turma păstorită de Duveen, iar acesta în modul său obişnuit l-a făcut numaidecît să-şi dea seama că asemenea rătăcire e urmată de pedepse grave. Într-o zi din anul 1913, în timp ce H.E. care pe atunci locuia la Metropolitan Club din New York făcea o plimbare nevinovată în jurul lui Fifth Avenue a fost acostat de un negustor de artă englez care avea o sucursală pe Fifth Avenue. Acesta ţinea neapărat ca H.E. să privească un tablou reprezentînd două doamne în veşminte, vaporoase, plimbîndu-se agale pe dinaintea unui fundal cu nori, lucrarea care, pretindea el, era un minunat Romney înfăţişîndu-le pe d-na Siddons şi pe sora acesteia, d-ra Kemble. H.E. care spre deosebire de soţia sa nu avea idei preconcepute împotriva artistelor, căzu pe loc în mrejele celor două surori. Deoarece Arabella se afla pe atunci în California de unde nu putea interveni cu scrupulele ei, le trimise îndată pe cele două făpturi minunate la Metropolitan Club şi-i plăti pentru acestea o sută de mii de dolari negustorului. Mîndru de lovitura pe care o dăduse de unul singur, îl invită pe Duveen la prînz ca să se fălească cu noua sa achiziţie. Duveen a cărui părere despre tablourile pe care nu le vînduse el era exprimată întotdeauna fără ocolişuri, le aruncă o privire pătrunzătoare celor două fete înalte şi drăguţe încadrate de nori. „H.E., eu nu sînt de părere că acesta era un Romney veritabil spuse el, pare să fie Romney, seamănă foarte mult cu el, este în maniera lui, dar nu e un Romney. Reflecţia lui Duveen cu privire la autenticitatea fetelor căzu ca un trăznet peste euforia lui Huntington. „Trebuie totuşi să fie un Romney, insistă el, bineînţeles că e un Romney. *Nu* e cu putinţă să nu fie un Romney" şi, îi spuse lui Duveen numele firmei respectabile de la care îl cumpărase. Mai mult, menţionă că tabloul a fost autentificat

de T. Humphry Ward și William Roberts; două autorități neîndoielnice. Ward fusese redactor de artă la ziarul londonez *Times* și era soțul d-nei Humphry Ward astfel încît nu începea nici o îndoială că părerea sa avea greutate. Roberts, un distins critic de artă britanică, era specializat în Romney și coautor împreună cu Ward, al unei cărți despre acesta. Răposatul J.R. Morgan îl angajase pe Roberts să-i pregătească un catalog al tablourilor englezești pe care le poseda.

Cu toate acestea eu continui să cred că nu este un Romney, spuse Duveen. Totuși, hai să-l întrebăm și pe Stevenson Scott. Scott, membru al firmei de artă Scott & Fowles și prieten cu Duveen era și el un om al cărui cuvînt cîntărea greu.

Pînă să sosească acesta, Huntington rămase într-o stare îngrozitoare, așteptînd cu sufletul la gură să vadă ce părere va avea Scott. Scott se văzu aproape obligat să confirme aprecierea lui Duveen. Cunoștea în amănunt trăsăturile feței d-rei Siddons, chiar dacă numai atît — afirmă el — și era convins că nici una din cele două doamne care se plimbau agale pe dinaintea unui fundal înnorat nu o reprezenta. Această observație nu făcu decît să-l irite pe H.E. Nu-i păsa dacă era sau nu chiar d-na Siddons. Problema era cu totul alta. „Dacă tabloul era sau nu era un Romney?" Duveen spuse că-și amintea că un tablou foarte asemănător acestuia fusese vîndut cu ani în urmă cu ocazia unei licitații la Galeriile Christie din Londra pentru cîteva sute de lire. Nici acest lucru, exclamă nefericitul Huntington, n-avea legătură cu subiectul *Era tabloul într-adevăr un Romney?* Scott interveni împăciuitor spunînd că oricine ar fi pictat tabloul făcuse în orice caz o frumoasă operă de artă. Această remarcă îl scoase și mai mult din minți pe H.E. și se dădu de gol printr-o simplă afirmație „Dacă acest tablou este de Romney, nu voi

renunța la el în ruptul capului. Dar dacă nu e de Romney, în ruptul capului nu-l voi mai păstra!"

Duveen se afla în încurcătură. Huntington nu era dispus de loc să lase lucrurile baltă; dorea să i se restituie banii în cazul cînd fusese înșelat. La rîndul său vînzătorul celor două minunate gemene era atît de ferm convins că tabloul era exact ceea ce spusese el că e, încît era oricînd gata să se prezinte în fața curții pentru a-și dovedi afirmația. Dacă curtea ar fi decis în favoarea acestuia, influența lui Duveen asupra clientului său ar fi suferit fără îndoială un iremediabil eșec. Dar Duveen avea deplină încredere în ochiul său și în întărirea adusă de Scott. Huntington îl angajă pe Sir John Simon să intenteze acțiunea împotriva negustorului chiar la Londra, deoarece acolo se afla sediul acestuia. Numeroși experți fură angajați și de o parte și de cealaltă în acest *proces celebru.* Duveen îl sfătui pe Huntington asupra experților care trebuiau angajați. Toți experții negustorului declarară înainte de proces că tabloul era de Romney; toți experții propuși de Duveen afirmară că era aproape, chiar extrem de aproape, de maniera acestuia, dar că nu era de Romney. Experții care autentificaseră tabloul — Domnii Ward și Roberts — trimiseră un al doilea certificat, mai amplu. În acest certificat era menționat un fragment din Registrul Modelelor lui Romney care consemna o întîlnire cu „cele două doamne care pozează"; aceste două doamne, susțineau cu tărie domnii Ward și Roberts, nu erau altele decît d-ra Kemble și d-na Siddons.

E greu de spus cum s-ar fi rezolvat acest caz dacă nu s-ar fi ivit pe neașteptate un londonez pe nume Vickers, care era pe atunci în vîrstă de aproape optzeci de ani și care-și petrecuse viața muncind la negus-

torii de artă. El își aminti că în tinerețe lucrase la un foarte bătrîn negustor londonez care-i spusese că pe vremea cînd era *el însuși* tînăr, adică pe la sfîrșitul secolului al XVIII-lea, avusese loc o ceartă celebră între un oarecare Ozias Humphry (1742-1810) — un pictor miniaturist — și Horace Walpole. Humphry îl întrebase pe Walpole dacă era de acord să le picteze pe cele două nepoate ale acestuia Doamnele Maria și Horația Waldegrave. Walpole consimți fără să facă de fapt o comandă propriu-zisă. Cînd tabloul fu terminat și expediat, nu-i plăcu și-l trimise înapoi. Ozias amenință că-l va da în judecată pentru banii pe care îi datora. Vickers era de părere că elucidarea acestui caz cu ajutorul arhivelor vremii le-ar putea fi de folos copoilor lui Duveen. O primă dscoperire îmbucurătoare fu repede dată la iveală. Ozias Humphrey se dovedi a fi fost un prieten apropiat de-al lui Romney, atît de apropiat încît Romney îi făcuse portretul fără să-i ceară nici un ban — or nu există desigur dovadă mai elocventă de prietenie între artiști. Un nou pas fu făcut pe o cale ce se anunța plină de promisiuni atunci cînd oamenii lui Duveen dădură de urma unui alt anticar folositor. Era vorba de Algernon Graves, o autoritate de asemenea foarte cunoscută în materie de artă, care-și aminti că văzuse cîndva, în arhivele Academiei Regale, un desen care semăna foarte mult cu tabloul așa-numitelor pînă atunci d-na Siddons și d-ra Kemble. Cercetașii lui Duveen găsiră desenul și se dovedi a fi într-adevăr schița după care Ozias Humphrey pictase apoi portretul dublu al doamnelor Maria și Horația Waldegrave. Or acest desen ar fi putut servi la fel de bine și pentru pictura lui Huntington. Pasul definitiv către victorie a fost făcut de Duveen atunci cînd oamenii săi puseră mîna pe Registrul modelelor lui Romney și descoperiră că în ziua în care Romney se

pregătise să le picteze pe „cele două doamne care pozează" — pasajul care constituia cheia demonstrației domnilor Ward și Roberts, d-na Siddons juca la Birmingham, — detectivii dezgropaseră o notă de plată pentru spectacol. În ceea ce o privea pe d-na Kemble, prin căpșorul ei drăgălaș îi trecuse mai de mult ideea de a pleca în Franța; au găsit o dovadă a vizei de pașaport. Cînd procesul se deschise în fața Curții, Sir John Simon prezentă mai întîi declarațiile reclamantului apoi dădu citire celor aflate. Apărarea ceru pe loc o amînare, prin care dădea de fapt a înțelege că nu intenționa să continue lupta; era de acord să accepte o hotărîre care să dispună restituirea banilor lui Huntington, plus dobînda, plus 50.000 de dolari cheltuieli de judecată. Avocatul apărării ceru să i se acorde un moratoriu al plății pînă după sfîrșitul războiului. În cele din urmă afacerea se dovedi prea mare pentru firma angajată; aceasta își închise porțile. H.E. învățâ lecția. De atunci încolo Duveen nu mai avu necazuri cu el.

Unii pretind că Duveen a fost înzestrat cu un adevărat geniu de afacerist și de negustor, dar că nu făcea multe parale ca specialist de artă iar alții afirmă că priceperea sa în artă era contestată doar de rivalii pe care i-a scos permanent din luptă; aceștia din urmă susțin că siguranța privirii cu care judeca tablourile era la fel de miraculoasă ca și abilitatea sa de a-și duce la bun sfîrșit afacerile. Și totuși mulți dintre cei care îmbrățișează prima dintre aceste două păreri se numără printre cele mai luminate minți critice din lumea artei. Profanii s-ar putea mira, atunci, cum de a fost Duveen în stare să-l prindă atît de repede pe falsul Romney. Nu există nici un răspuns concludent, atît timp cît și experții s-au înșelat. Dr. George C. Williamson, consilierul lui Morgan în materie de artă, era de părere că în bună

parte tabloul mult disputat fusese într-adevăr pictat de Romney din simpla dorință de a-i da prietenului său o mînă de ajutor pentru a duce la bun sfîrșit comanda lui Horace Walpole.

E foarte posibil ca Romney însuși să-și fi spus (scrie Williamson în *Povestirile unui expert)*:

„Voi interveni eu însumi. Priviți cum trebuie făcut". Apoi, în ceea ce privește draperia, sînt de părere că Romney mai întîi i-a arătat lui Humphry stîngăcia faldurilor așa cum atîrnau parcă dintr-un singur unghi și apoi, probabil că i-a explicat cum le-ar fi făcut el să cadă, sfătuindu-l de asemenea să dezgolească cea mai mare parte din picior. Mi se pare apoi că îi putea atribui lui Romney însuși anumite părți din tablou; mîna întinsă aduce foarte mult cu modul său obișnuit de a picta, de fapt această mînă m-a făcut la început să mă gîndesc că tabloul ar putea fi de Romney. Și draperia, mai ales cea le lîngă personajul din stînga, pare a fi tot de mîna sa și sînt înclinat să cred că dintre cei doi, pictorul mai cunoscut este într-adevăr răspunzător de aceste două porțiuni de tablou și că ceea ce i-a derutat pe experți îi aparține cu adevărat.

Dr. Williamson, el însuși martor la proces —a fost unul dintre cei care s-au lăsat induși în eroare poate tocmai de un exces de cunoștințe. De unde se poate foarte bine presupune că Duveen a ghicit așa cum trebuie doar pentru că instinctul său nu era de loc împovărat de cunoștințe teoretice. În cazul că detractorii lui Duveen au totuși dreptate, ar mai exista încă o explicație. E posibil ca o dată cu trecerea timpului, să fi început să aibă aceleași suspiciuni cu privire la autenticitatea oricărui tablou care nu-i aparține și deoarece mai existau încă o mulțime de tablouri pe lume care nu erau ale sale, le suspecta din principiu acordîndu-le însă o grijă plină de mărinimie.

În aprecierea tablourilor care nu-i aparțineau, Duveen comitea din cînd în cînd greșeli costisitoare. Una dintre cele mai dureroase a

avut loc în vara anului 1911, cînd își făcea cura la Carlsbad pentru a-și reveni de pe urma unei intense munci de lămurire pe care o dusese cu Frick și pentru a strînge puteri să o continue. Îl considera atunci pe Frick cel mai mare client în perspectivă din lume, tot așa cum se considera pe sine cel mai mare negustor. Deși Duveen îi acorda deci lui Frick prima din aceste două aprecieri, Frick nu era încă dispus să i-o recunoască lui Duveen pe cealaltă; Frick tratase cu unchiul lui Duveen, Henry la care și ținuse mult și de altfel se purtase pînă acum destul de rezervat față de nepotul aceluia. Întreținea în schimb strînse legături sociale și de afaceri cu firma Knoedler. Cumpărase de la aceștia multe tablouri aparținînd școlii de la Barbizon. Duveen izbutise să-i înlocuiască treptat mare parte din ele cu vechii maeștri, dar lui Frick artiștii școlii de la Barbizon îi plăceau încă atît de mult, cel puțin unii dintre aceștia, încît nu renunță niciodată cu totul la ei, favoare pe care Duveen i-o tolera chiar și atunci cînd Frick dobîndi supremația spre care se îndrepta oricum în mod inevitabil. Mult timp Frick întreținu în mod deliberat rivalitatea dintre Duveen și firma Knoedler. Considera că aceasta obliga ambele firme să rămînă la înălțime, ceea ce se întorcea oarecum și în avantajul său. În timp ce Duveen se afla la Carlsbad, un necunoscut se ținu de capul lui oferindu-i o fotografie în mărime aproape naturală a unui portret al Regelui Philip al III-lea al Spaniei de Velázquez, care, spunea acesta, era de vînzare. Duveen știa că Velázquez îi făcuse de multe ori portretul suveranului său. În același an chiar el îi vînduse unul lui Altman, iar ceva mai de mult îi vînduse un altul lui Mary M. Emery, din Cincinnati. „Originalul acestui tablou este expus în Muzeul Dulwich din Londra", îi spuse el mesagerului, și întrucît toată lumea îl recunoaște ca

atare, rezultă că Velázquez-ul din fotografia dumitale trebuie să fie fals". Puțin mai tîrziu în holul hotelului său, Duveen îl văzu pe același curier stînd de vorbă cu Charles Williams de la firma Agnew. Cînd un funcționar de la hotel îi spuse că Williams și mesagerul și-au rezervat împreună locuri pentru Londra supărarea lui crescu. Duveen știa că firma Agnew acționa drept agent londonez al lui Knoedler și înțelese numaidecît că dacă acel tablou era într-adevăr original, va ajunge cu siguranță la Frick. Să-i vinzi tablouri lui Frick atunci cînd acesta îl prefera fățiș pe altcineva, nu era o situație care să te facă să te simți în largul tău fie și la Carlsbad. Duveen se urcă în trenul pe care-l lua Williams și mesagerul și îndată ce puse piciorul în compartimentul său îi reveni brusc în minte o amintire îngrozitoare. Își aminti că de ani de zile Sureliano de Beruete y Moret, un expert spaniol în Velázquez, se agățase cu insistența și încăpățînarea lui Galilei de ideea că Velázquez-ul de la muzeul Dulwich nu era decît o copie. Duveen încercă să intre iarăși în vorbă cu mesagerul, dar omul îi spusese că nu mai avea nici un rost să se deranjeze, tabloul fusese deja vîndut. Era deci posibil ca dreptatea să fi fost de partea fanaticului Beruete, întocmai ca odinioară de partea lui Galilei; așa încît Velázquez-ul de la Dulwich pe care atîtea generații de amatori de artă englezi îl priviseră în extaz să nu fie într-adevăr decît o copie. O dată ce se ajunsese acolo — adică în acel minunat minut în care un colecționar se arată dispus să plătească 400 000 de dolari pentru un tablou, cu condiția, firește, ca acesta să fie unul original — înseamnă că Beruete dăduse totuși lovitura. Dovedise spre satisfacția altor experți că el avusese dreptate și Frick cumpără Velázquez-ul.

 Duveen nu pierdu numai o vînzare, pierdu

și un prim prilej de a-i demonstra lui Frick că un tablou mare nu putea fi cumpărat decît prin Duveen.

După acest eșec devenise așadar necesară o lovitură îndrăzneață pentru a atrage atenția lui Frick. În 1913 la Paris unul dintre curierii lui Duveen îi raportă că o aristocrată din Rusia, soția unui general cunoscut, poseda un tablou despre care presupunea că fusese pictat de Leonardo da Vinci. Să afli de un nou da Vinci e ca și cum ai afla despre existența unei noi planete; Duveen trepida. Dar, pentru că confundase un Velázquez original cu unul fals, nu mai putea risca să confunde un Leonardo fals cu unul adevărat. O invită pe doamna din Rusia să vină la Paris cu tabloul și să-l aducă la galeria sa din Place Vendôme. Duveen îi luă tabloul și o conduse într-o cameră de la un etaj, unde, în lumina plină a zilei, se afla un om mărunt înarmat cu o lupă. Omul era Berenson — un fapt cu care Duveen neglijă să o pună la curent pe vizitatoare. Berenson privi întîi tabloul, apoi îl examină prin lupă, după care îl duse la fereastră scrutîndu-l din nou. În cele din urmă îl lăsă jos și-i făcu lui Duveen semnul cel mare. Era într-adevăr un da Vinci. Coborînd spre biroul lui Duveen, Berenson găsi prilejul de a-i spune că era vorba de un tablou, a cărui urmă se pierduse de mult, cunoscut sub numele *Madona Benois.* Tremurînd de satisfacție la gîndul surprizei pe care le-o va face lui Frick și Knoedler cu acest tablou, Duveen o invită pe posesoare să discute afacerea. Aceasta menționă prețul cel mai ridicat care fusese cerut vreodată pentru un tablou în istoria artei — un milion și jumătate de dolari. Duveen simți că Frick își poate permite să-l plătească. Nici nu vedea de altfel cum și-ar fi putut îngădui Frick să nu-și permită acest lucru. Doamna pretinse ca un milion de dolari să fie plasați la un intermediar sub

formă de depozit şi apoi explică că după legea din Rusia, ea nu putea vinde tabloul înainte de a-l fi oferit şi ţarului cu acelaşi preţ pe care i-l cerea lui Duveen. Fu semnat un contract a cărui intrare în vigoare urmă să depindă de hotărîrea ţarului timp de o anumită perioadă, şi milionul fu plasat conform înţelegerii. Duveen care nu-l credea capabil pe ţar de ideea extravagantă de a concura cu Frick, plecă în America într-o excelentă dispoziţie. Îi spuse lui Frick de ce tablou avea de gînd să-i facă rost. Cei doi îşi văzură de activităţile lor zilnice aşteptînd în linişte momentul cînd perioada de opţiune avea să expire. Duveen era un tip exuberant, iar Frick un om rece, cu toate acestea emoţia lui Frick o întrecea cu mult pe cea a lui Duveen. Omul care a tratat cu atîta calm şi demnitate atunci cînd radicalul Alexander Berkman a intrat în biroul său şi l-a *împuşcat în ceafă* sau care chiar atunci cînd ţara vocifera împotriva sa refuzase să negocieze cu muncitorii asociaţiilor reunite de fier şi oţel, omul care, fără să clipească, îl făcu pe Benjamin Harrison să piardă alegerile prezidenţiale din 1892 prin încăpăţînarea cu care se opusese sindicatelor în timpul grevei Homestead — omul pe care nimic nu-l putea mişca, stătu ca pe jar cît timp ţarul se gîndea încă ce hotărîre să ia. Chiar înainte ca opţiunea să expire, sosi o telegramă de la posesoarea tabloului care îl informă că ţarul acceptase preţul cerut. În primul moment al amarnicei sale dezamăgiri Duveen îşi dădu seama că se lăsase tras pe sfoară. Doamna din Rusia se folosise de el doar pentru a obţine pe gratis expertiza lui Berenson. El şi Berenson nu făcuseră altceva decît să îndrepte tabloul spre o destinaţie greşită. Acesta trecuse lin pe lîngă nasul lui Frick aterizînd în Ermitaj, la Leningrad. Pentru Duveen incidentul n-a fost totuşi lipsit de o parte bună, aducîndu-i o informaţie preţioasă; învăţă cu ocazia

asta cît de mult era Frick dispus să plătească pentru tot ceea ce dorea, sau pentru tot ceea ce avea să-l convingă Duveen că dorește.

Față de alți negustori Duveen se bucura și de un alt avantaj pe care nu-l aveau nici măcar aceia care erau prieteni apropiați cu clienții săi cei mai importanți. Rivalii săi ofereau numai tablouri, în timp ce el mai avea și alte lucruri de oferit. Se pricepea la decorări și putea fi consultat în probleme de arhitectură, ceea ce îl făcea să fie de un mare ajutor unui om de felul lui Frick. Deseori, cînd vreun client își construia sau își mobila casa, Duveen îi dădea o mînă de ajutor. Acest ajutor a fost în numeroase alte cazuri esențial, de pildă la mobilarea reședințelor doamnei Horace E. Dodge din Detroit și Philadelphia sau celor ale doamnei E.T. Stotesbury din Philadelphia sau Palm Beach și reședința doamnei A. Hamilton Rice de pe Fifth Avenue. Doamna Dodge a cheltuit cu această ocazie atît de mult încît avocatul ei i-a dat un telefon să se intereseze dacă nu cumva își pierduse mințile. I s-a spus că nu, ci că pur și simplu îi plăcea — mai ales mobila lui Duveen. Duveen a mobilat în întregime toate încăperile din reședința familiei Rice, inclusiv salonul, în stil secolul al XVIII-lea pe care mai tîrziu doamna Rice l-a oferit muzeului de artă din Philadelphia. Covorul din această cameră îi aparținuse înainte de a ajunge la Duveen lui Ludovic al XIV-lea. Cînd în 1913, Frick s-a hotărît să-și construiască reședința din New York pe Fifth Avenue și Seventieth Street și Duveen i-a recomandat pe Carrère & Hastings ca arhitecți, Duveen a lucrat la planurile clădirii alături de Hastings. Hastings era de ajuns de familiarizat cu extrem de rafinata colecție de mobilă și tapiserii din depozitul lui Duveen, iar Duveen l-a ajutat să

se descurce indicîndu-i locul anume în care unele din aceste obiecte vor fi cel mai bine puse în proiectata reşedinţă. Cînd Hastings prezentă planurile, Frick mai întîi îşi ridică sprîncenele la aspectul lor prea puţin convenţional, dar admiraţia neprecupeţită a lui Duveen pentru proiectul lui Hastings l-a convins repede să şi le coboare. Mai tîrziu Duveen a izbutit să-l convingă pe Frick să-i facă loc şi frumoasei serii de unsprezece tablouri de Fragonard pe care tocmai i le cumpărase. Patru dintre aceste tablouri, cele mai mari, fuseseră comandate de Ludovic al XV-lea în 1770 pentru a-i fi oferite d-nei Du Barry. D-na Du Barry a refuzat cadoul, deoarece considera că unul dintre tablouri *Citadela asediată* cuprindea o aluzie mult prea directă la relaţiile între ea şi rege. Nu-i păsa că era luată drept o citadelă, nu-i păsa nici măcar de faptul că citadela era asediată, dar nu ţinea ca posteritatea să afle că citadela căzuse. Fragonard a trebuit să-şi ia înapoi tablourile. Le păstră timp de optsprezece ani şi apoi le vîndu unui văr de al său Alexandre Maubert, ca echivalentul sumei de 720 de dolari. După moartea acestuia i-au revenit unui nepot al său, d-l Malvilan, iar de la acesta, apucînd-o pe o cale mai comercială, au ajuns în cele din urmă la Morgan. În timp ce Duveen şi Hastings lucrau la planurile lui Frick, Morgan muri. Succesorii săi i-au făcut în primul rînd lui Duveen oferta de a cumpăra tablourile, dar au pretins peste un milion de dolari; pînă şi Duveen ezită. Situaţia sa era delicată; lui Frick, care era prieten intim cu familia Morgan, nu i-ar fi venit prea greu să descopere diferenţa dintre preţul plătit succesorilor lui Morgan şi cel pe care avea să i-l pretindă *lui*. Moştenitorii îi spuseseră lui Duveen că trebuie să se hotărască repede; dacă nu le dorea mai era şi un alt cumpărător. Cumpără tablourile şi se duse să-l vadă

pe Frick. „Domnule Frick, spuse el, tocmai am făcut o achiziție minunată. Am cumpărat toate tablourile de Fragonard de la succesorii d-lui Morgan. Am dat pe ele un preț ridicat, dar le-am luat special pentru dumneavoastră. Le veți avea cu exact același preț cu care le-am plătit eu". Frick cumpără tablourile și Duveen înregistră profitul pierdut ca pe o investiție de viitor.

Cele unsprezece tablouri de Fragonard sînt de diverse forme și mărimi. Nu era ușor să le aduni în aceeași încăpere pe toate într-un ansamblu armonios. Un singur om putea realiza acest lucru, le spuse Duveen lui Frick și lui Hastings — acesta era sir Charles Allom, din Londra —, care își dobîndise titlul de nobleție în urma decorării apartamentelor regelui George al V-lea. Frick și Hastings s-au gîndit că era o idee minunată și l-au invitat pe Allom. Cînd acesta a sosit, Frick i-a propus să aranjeze nu numai sala Fragonard ci și majoritatea încăperilor. Allom, ca o adevărată primadonă, voia sau totul sau nimic așa încît plecă furios înapoi în Anglia și Duveen a trebuit să se ocupe personal de dificilele tratative de împăcare. Dar a făcut-o. Frick îl rechemă pe Allom și-i încredință lui toată întreprinderea. Camera Fragonard deveni o colaborare peste ocean între Duveen și Allom care s-a întors din nou în Anglia, de data asta pentru a se ocupa de această problemă. Frick fu de acord ca salonul să fie dotat cu cămin, grătare, stucaturi, candelabre și tot ce e necesar pentru a realiza o cameră Fragonard. Duveen îi trimise lui Allom copii de aceeași mărime ale tablourilor, iar Allom construi o cameră machetă de dimensiuni reale în care să le poată amplasa. Pentru restul mobilierului Duveen s-a orientat tot înspre obiecte din secolul al XVIII-lea. Izbuti să achiziționeze un cămin de marmură, care împodobise

cîndva micul castel Bagatelle construit în 1777, la ordinul contelui d'Artois pentru Maria Antoinette în pădurea Boulogne care avea să devină regele Carol al X-lea între 1824-1830. După ce Allom aranjase căminul și tablourile așa cum credea mai bine, Duveen se duse în străinătate să inspecteze treaba și se declară de acord. Allom demontă camera, o transportă la New York și o asamblă din nou într-un depozit. Hastings, Allom și Duveen îl duseră pe Frick s-o vadă. Entuziasmul lui Duveen era debordant. Frick părea să gîndească că nu era rău, dar, ca de obicei, nu spuse mare lucru. Mai erau multe de făcut; cînd te decizi la o cameră din secolul al XVIII-lea nu poți pur și simplu să culegi mobilierul de oriunde. Dar, din fericire, și deși asta l-a costat ceva pe Frick, Duveen avea tocmai obiectele de care avea nevoie în cameră; o comodă Riesener, o masă de scris Marie Antoinette, cîteva sculpturi Clodion, scaune acoperite cu tapiserii Beauvais și altele de același fel. După ce totul a fost gata, Frick s-a declarat satisfăcut. Pînă și Duveen părea să se simtă mulțumit. E drept că vînduse tablourile de Fragonard tot la prețul cu care le cumpărase, dar odată cu furnizarea celorlalte obiecte tîrgul deveni ceva mai echitabil.

Salonul Fragonard nu era decît un început. Casa lui Frick era o casă mare care avea nevoie și de tablouri și de sculpturi și de mobilă. Duveen era în stare să le pună la dispoziție pe toate. În 1916 constitui sala Boucher centrată pe opt tablouri pictate de Boucher pentru M-me de Pompadour și intitulate *Artele și Științele*, la care se adăugau și *Anotimpurile* de același pictor. În 1917, îi vîndu lui Frick tabloul lui Gainsbourough *D-na Peter Baker* și un *Portret de bărbat* de Hals; în 1918 tabloul lui Van Dyck *Prunc sugînd* și două tablouri de Peters, *Orchestra sătească* și *Procesiune de comedianți italieni*,

iar în 1919, *Stăpîna şi slujnica* de Vermeer. Apoi, continuînd să împodobească reşedinţa lui Frick, Duveen făcu o descoperire care fu ca o recompensă după ghinionul pe care-l avusese cu Velázquez-ul şi cu tabloul lui Da Vinci. În timp ce se aflau la Paris, unul dintre agenţii săi i-a adus fotografiile unui set de tapiserii aflate la un castel de pe Valea Loarei. Nu l-au impresionat prea mult fotografiile şi în afară de aceasta era pe punctul de a pleca în America, dar funcţionarul l-a convins să facă totuşi o plimbare cu maşina pînă la castel şi să se uite şi la tapiserii. Nu se afla nimeni acolo în afară de îngrijitor. Duveen se hotărî repede că n-avea nevoie de acele tapiserii, dar cum tot făcuse drumul pînă aici îl întrebă pe îngrijitor dacă nu se mai află altceva de vînzare. Fu poftit să se uite de jur împrejur şi să aleagă singur. Într-un depozit de la etaj se afla o bibliotecă goală deasupra căreia fusese aşezat un bust cu nasul spart. Duveen dădu jos bustul şi îl cercetă cu atenţie după care îl chemă pe îngrijitor şi-i spuse să transmită proprietarului că era de acord să cumpere tapiseriile doar dacă acesta va include în preţ şi bustul. Afacerea se încheie. Duveen era sigur că bustul era de Francesco de Laurana, care trăise în Italia şi în sudul Franţei la sfîrşitul secolului al XV-lea şi era renumit pentru stilul său elegant şi plin de fantezie; judecata sa rapidă fu confirmată. Nasul spart nu era o problemă; Duveen angajă un expert să-l restaureze cu marmoră extrasă din baza bustului. Prin această descoperire Duveen şi-a răscumpărat pierderea suferită anterior cînd ratase celelalte afaceri cu Frick; Laurana a devenit una dintre cele mai valoroase comori ale colecţiei acestuia. Afacerile de acest soi cu Frick au urcat chiar mai sus atunci cînd Duveen a fost în stare să-i procure cît ai bate din palme un bust de Houdon.

Unul din procedeele strategice ale lui Duveen consta în a cere preţuri foarte mari tocmai pentru lucrurile din care deţinea el însuşi mai multe exemplare. Or, unele din acestea au fost, pe la începutul secolului, busturile lui Houdon. Avea cincisprezece. Erau nişte vremuri bune cînd puteai obţine un bust de Houdon cu 25 000 de dolari. După ce cumpără cîteva la preţul acesta, Duveen începu brusc să sufere pentru Houdon. 25 000 de dolari era o sumă de-a dreptul umilitoare şi dacă Houdon merita să fie colecţionat, apoi merita să fie plătit cu mai mult decît atîta. Duveen se hotărî să îndrepte singur o stare de lucruri despre care de-abia acum îşi dădea seama că ajunsese scandaloasă. La o licitaţie publică plăti pentru un bust de Houdon şaptezeci şi cinci de mii de dolari, o sumă fără precedent. Se înapoie după aceea în galeria sa de pe Fifth Avenue unde putea de acum încolo să se uite la toate celelalte busturi de Houdon care îi aparţineau, cu mai mult respect şi cu satisfacţia de a fi îndeplinit un act justiţiar răzbunîndu-le onoarea. Piaţa mondială în materie de busturi de Houdon urmă docilă calea impusă de Duveen; acum nu poţi obţine nici unul pentru mai puţin de o sută cincizeci de mii de dolari. „Dacă ai poseda unul care să fi costat doar douăzeci şi cinci de mii de dolari, spuse un observator al operaţiei Houdon întreprinsă de Duveen, ai simţi parcă nevoia să-ţi ceri scuze". Pe piaţa care creşte vertiginos, Duveen le purta îndeaproape de grijă Houdonilor săi, a căror companie o găsea odihnitoare. În afară de aceasta, instinctul său sigur ii spunea că acestea i-ar putea fi cîndva de ajutor la caz de nevoie. Un asemenea caz apăru cînd trebui să-i mobilizeze casa lui Frick. Sculptorul care fusese invitat în America de Thomas Jefferson pentru a-i face o statuie lui George Washington îşi permisese de altfel şi el să-şi aroge drepturi mai avantajoase.

Făcu, de exemplu, un bust de marmură contesei du Cayla. Și acesta sfîrși în colecția lui Duveen. Poate că Duveen i-a făcut desigur mult bine lui Houdon, dar și Houdon a făcut cîte ceva pentru Duveen — iar incidental, și pentru Frick. Cînd a trebuit să se hotărască ce să pună pe căminul din camera Fragonard, imaginația lui Frick refuză să-i vină într-ajutor. Cea a lui Duveen se arătă dimpotrivă stimulată de dificultățile lui; contesa du Cayla se arătă gata să ocupe locul cu pricina. Cîțiva ani mai tîrziu se întîmplă ceva asemănător cu camera ovală a reședinței; aceasta nu se putea mîndri la infinit doar cu faptul că era ovală. Fără îndoială că i-ar fi fost greu lui Frick să-și imprime un permanent impuls de recunoștință față de Duveen; acesta se afla oricînd la post, gata să-l scape de dilemele sale acute și aproape neîncetate, și oferindu-i nu cine știe ce tablouri ratate sau necunoscute, ci întotdeauna, Duveenii cei mai adaptați cadrului. Tehnica de care Duveen a dat dovadă atunci cînd l-a ridicat pe Houdon la preț i-a fost aplicată și lui Rembrandt. A avut o sumedenie de tablouri de Rembrandt, dar plătind sume uriașe pentru a-și mai procura altele a ridicat implicit și valoarea acelora pe care le achiziționase încă pe cînd Rembrandt era subevaluat. Numai că există pedepse chiar și pentru binefacerile pe scară mare, și pedeapsa pe care a trebuit s-o suporte Duveen a constat în faptul că această sporire în valoare a avut loc nu numai pentru operele de Rembrandt și de Houdon care îi aparțineau lui, ci și pentru acele din posesia altora. Duveen se străduia să nu se gîndească la asta. Veni o zi în care Duveen fu silit să constate că eforturile sale de a-l ridica tot mai sus pe Houdon fuseseră încununate de un succes atît de strălucit încît se întorcea chiar și împotriva aceluia care îl provocase. Acestea se petreceau în 1928, cu ocazia scoaterii la

licitație a uriașei colecții Elbert H. Gary. Deoarece Duveen urmărise în mod constant să demonstreze că valoarea Duveenilor urca întotdeauna fără a cunoaște nici măcar cele mai ușoare fluctuații, în timp ce operele tuturor celorlalți concurenți ai săi rămîneau niște lucruri efemere, ba chiar nesemnificative, Duveen era hotărît ca nici unul din obiectele pe care le vînduse lui Gary să nu fie subevaluate, profitîndu-se de faptul că Gary murise. Licitînd nebunește, Duveen avea grijă ca unul după altul toate obiectele Duveen să ajungă la un preț mult mai ridicat decît acela la care i le vînduse el lui Gary. Pe lista licitației apăru la un moment dat unul dintre Houdonii săi — un bust al fiicei sculptorului, Sabine, la vîrsta de zece luni. Duveen îl cumpărase la Paris în 1912. Campania sa în favoarea lui Houdon înregistrase chiar de pe atunci asemenea progrese încît plătise pe bust nouăzeci și șase de mii de dolari. Urmase vînzarea încheiată cu Gary pentru o sută zece mii de dolari. Concurența cu ocazia licitării din 1928 a fost cu atît mai grea mai ales că Duveen intrase și el în arenă. Ea deveni curînd o competiție doar între Duveen și Knoedler care lucra pentru Edward S. Harkness. Pe măsură ce prețurile se avîntau tot mai sus, Duveen care își amintea bine cît costa un Houdon înainte de intervenția sa, se arăta din ce în ce mai impresionat de ceea ce fusese el singur în stare să realizeze. Năucit, în cele din urmă îi promise lui Knoedler să cumpere bustul pentru Harkness cu două sute patruzeci și cinci de mii de dolari. Duveen încercă sigur și un ușor regret de a-l fi lăsat pe vechiul său prieten să se îndrepte către altcineva, mai ales cînd acest altcineva era Harkness, pe care-l considera suficient de bine pregătit pentru a deveni clientul său. Dar acesta se mulțumi, din păcate, doar să
 pască din livada lui Duveen, fără a intra în

ţarc, cumpărînd direct de la el, căci părea asociat pe viaţă cu Knoedler. Înapoindu-se acasă de la licitaţie Duveen trebuie să fi aruncat o privire în trecutul său îndepărtat reamintindu-şi de eforturile făcute în slujba lui Houdon şi parcă fără să-i vină să creadă că existase o vreme cînd puteai cumpăra un Houdon adevărat cu două zeci şi cinci de mii de dolari, ceea ce l-a făcut poate să se gîndească cu plăcere că dacă Houdon ar fi fost în viaţă, i-ar fi trimis cu siguranţă o scrisoare de mulţumire şi recunoştinţă. Ca şi Rembrandt.

Cu cîteva zile înaintea morţii lui Frick în decembrie 1919, Duveen fu uimit să afle că acesta îi trimitea înapoi tablouri în valoare de două milioane de dolari pe care în prealabil le acceptase fără nici o obiecţiune. Explicaţia pe care a primit-o a fost că, în starea fizică de plîns în care ajunsese, Frick nu putea să se mai ocupe de plăţi. Frick se angajase întotdeauna cu Duveen în afaceri pe care le tărăgăna la nesfîrşit din plăcerea de a discuta nu preţul ci modul de plată — şi simţindu-se acum lipsit tocmai de această plăcere a considerat că era în stare să se lipsească şi de tablouri. Dar Frick îşi cîştigase oricum un soi de nemurire, acea nemurire pe care putem spune că i-au conferit-o tablourile sale. Toţi acei Mecena ai Renaşterii avuseseră grijă să comande tablouri în care marii artişti să facă nemuritoare înfăţişarea sau faptele lor ; deoarece urmaşii lor americani au trăit prea tîrziu pentru a se bucura de serviciile aceloraşi artişti, ei au trebuit să-şi cîştige nemurirea alcătuind colecţii şi expunîndu-le în muzee publice. Este omenească şi chiar emoţionată această nevoie de a străbate dincolo de limitele impuse muritorilor. Articolul referitor la Frick din *Encyclopedia Britannica* numără 23 de rînduri dintre care zece sînt

consacrate carierei sale de industriaş iar celelalte treisprezece aceleia de colecţionar de artă. În aceste treisprezece rînduri numele său se învecinează mereu cu cele ale lui Tiţian şi Vermeer, El Greco şi Goya, Gainsborough şi Velázquez. Grevele metalurigiştilor şi gărzile Pinkerton au rămas departe în trecut în timp ce renumele său îl înconjoară cu o aureolă senină şi fericită. Bătrînii pictori îl iau protector sub aripile lor şi-l duc cu ei. Pentru plăcerea de a se afla alături de ei pe malul de aur al nemuririi, Duveen l-a făcut pe Frick să plătească regeşte dar investiţia n-a fost zadarnică.

VI. OAMENI TĂCUȚI

De-a lungul anilor de maturitate, Duveen s-a găsit angajat într-o cursă împotriva declinului fizic al clienților săi. Era o competiție cu moartea în care nu încăpeau multe clipe de pierdut și în care, începînd din 1934, a intrat și el, de data asta în rînd cu ceilalți. În acel an Duveen s-a îmbolnăvit de cancer și a știut chiar de la început că nu se va mai însănătoși. Mai tot timpul, în acești ultimi cinci ani de viață, a trebuit să umble însoțit mereu de o infirmieră, învățînd încet-încet să renunțe la toate acele mici bucurii a căror treptată dispariție reprezintă pentru cei mai mulți dintre oameni întreaga amărăciune a existenței. Singura bucurie la care n-a renunțat a fost aceea de a vinde tablouri ; ritmul afacerilor sale — dacă nu și anvergura lor — a continuat să crească. Pentru cei mai mulți oameni apropierea ultimului termen are un efect paralizant ; pentru cîțiva însă constituie un stimul. În 1926, cînd Duveen ajunse la San Marino aducînd un vagon întreg încărcat numai cu mărfurile sale, pentru a fi sigur că H.E. Huntington, unul dintre cei mai buni clienți pe care-i avusese, nu va muri fără să adauge la tot ce lăsa în urma sa un supliment din gustul lui Duveen în valoare de

cîteva milioane de dolari; vîrsta lui Huntington și condiția sa fizică făceau ca promptitudinea în acțiune să fie factorul cel mai important cu atît mai mult cu cît înainte vreme, în cîteva situații similare — de pildă atunci cînd a fost vorba de bătrînul Morgan, de Altman și de Frick — Duveen pierduse. Moartea ajunsese la aceștia înaintea tablourilor. După ce a învățat lecția Duveen a știut să se grăbească cu Huntington și a procedat întocmai și cu sine. Era ca un pictor care îmbătrînește și care simte că trebuie cu orice preț să-și termine o capodoperă în timpul cel mai scurt care i-a mai rămas de trăit. Capodopera lui Duveen și din punctul său de vedere monumentul său, îl reprezintă National Gallery of Art din Washington.

Cariera lui Duveen s-a bucurat de o evoluție armonioasă. La începutul secolului, moștenise de la Unchiul Henry trei clienți foarte importanți — Morgan, Altman și P.A.B. Widener — și după aceea timpul, și tot mai înfloritoarea prosperitate americană i-au adus alții noi. Existau mulți milionari mari care cheltuiau destul de puțin și milionari mai puțin bogați ca primii care cheltuiau însă sume uriașe. Duveen vedea averile formîndu-se sau împrăștiindu-se fără întrerupere. Cînd acestea se risipeau, Duveen conform principiilor sale de o viață întreagă — acelea de a menține cu orice preț o piață ridicată, își cumpăra de obicei tablourile înapoi pe mai mult decît primise pe ele, vînzîndu-le după aceea clienților ale căror averi scăpaseră încă intacte pentru niște sume mai mari chiar decît cele cu care le răscumpărase. Pînă și perioadele de depresiune financiară îi ofereau ocazii avantajoase. A știut să se folosească pînă la urmă de legile care sporeau taxele pe venituri și pe moștenire. Epoca construirii caselor mari era pe sfîrșite și pe măsură ce apetitul artistic al clienților creș-
 tea se ivea înaintea acestora o nouă pro-

blemă: nevoia acută de spații, de pereți pentru a atîrna tablourile, problemă pe care Duveen o întoarse din nou în avantajul său. Unii colecționari făceau față crizei de spațiu destinînd o clădire întreagă tablourilor și mulțumindu-se cu un simplu apartament pentru ei și familiile lor. Aceeași criză de spații făcu în scurt timp ca achiziționarea neîncetată de noi tablouri să devină contraindicată; iar majoritatea taxelor de moștenire îi împingea și mai puțin să strîngă colecții valoroase de tablouri în proprietățile lor. Duveen ridicase piața de artă atît de sus încît nimeni nu mai era acum suficient de bogat ca să trăiască cu Duveeni și să moară cu ei. În general, pe Duveen nu-l interesau politica sau vicisitudinile ei, nu-i păsa cine făcea legile țării sale atîta timp cît el își putea vinde tablourile dar era profund interesat de toate schimbările sociale și vedea înaintea multora că, taxele pe venit și cele pe moștenire aveau în curînd să-i împiedice definitiv pe mulți oameni cu stare să cumpere obiecte de artă pentru ei ori să lase colecțiile moștenitorilor lor. Donațiile de interes public, neafectate de nici un fel de impozit și în primul rînd, firește, donațiile de Duveeni, deveniseră singura cale de scăpare. Donînd prin testament toate achizițiile sale unui muzeu, colecționarul își putea permite să cumpere artă; sau cel puțin, putea lăsa să treacă prin mîinile sale, pe drumul spre muzeu, achizițiile făcute de Duveen. Darurile făcute muzeelor le oferea clienților dublul avantaj de a realiza mari economii și de a deveni nemuritori. Folosind metoda lui Duveen, orice milionar american în vîrstă izbutea, în deplină cunoștință de cauză și dintr-o singură lovitură, să alunge atît uitarea cît și pe funcționarii de la percepție. Fermecați astfel de Duveen, toți clienții săi, unul după altul, fie că era vorba de H.E.

Huntington, de Frick, De Mellon, de Bache sau de Kress, au adoptat această formulă de filantropie. Pentru Duveen avantajul era îndoit; din moment ce muzeele deveneau oarecum portul de destinație al tuturor tablourilor sale, el nu mai era nevoit să-și bată capul pentru a face rost de case încăpătoare — muzeele erau suficient de mari — și nici să-și facă griji ce se va întîmpla cu tablourile dacă vor fi azvîrlite pe piață într-un moment cînd s-ar putea să-i vină greu să le vîndă mai ales la prețul pe care ar fi fost obligat să li-l pună după ce le-ar fi răscumpărat el însuși la prețuri Duveen. În cele din urmă sarcina lui Duveen ajunsese să se rezume doar la a face rost la National Gallery de cîte un spațiu suficient de încăpător pentru a adăposti tot ceea ce cumpărase sau tot ceea ce putea să cumpere un client sau altul. Aceasta a fost soluția finală a lui Duveen în spinoasa problemă a crizei de spațiu.

Majoritatea numelor mari din industria și finanțele americane — cu excepția celor ale milionarilor ignoranți — care nu colecționau nimic sau a celor care (aceștia erau niște simpli snobi în ochii lui Duveen) colecționau doar cărți rare și ediții princeps, se aflau menționate în Registrele lui Duveen. În cursul lungii și fantasticei sale existențe s-a găsit întotdeauna cîte cineva care să reaprindă flacăra. După ce au murit rînd pe rînd Collis P. Huntington, apoi Altman, apoi Morgan, apoi P.A.B. Widener s-au ivit în locul lor Frick, John Rockefeller Jr. și Stotesbury Mackay, Bache, Gary, Joseph E. Widener, Henry Goldman, H.E. Huntington, Philip Lehman și fiul acestuia Robert și o mulțime de alți colecționari mai mărunți. Și în sfîrșit la fel de tîrziu în viața sa ca și în a lor, Duveen întîlni doi oameni pe care avea să-i ajute să devină tot atît de mari colecționari ca și el: Mellon fondatorul lui National Gallery și Kress — cel mai mărinimos donator al Galeriei. În cazul celui

dintîi, cuvîntul „întîlni" este nepotrivit pînă la absurd. E ca şi cum ai spune că Napoleon s-a întîlnit cu Alexandru la Tilsit. Duveen şi Mellon frecventau cercuri sociale complet diferite. Nu aparţineau aceloraşi cluburi ; era de asemenea exclus ca Duveen să-l întîlnească pe Mellon din întîmplare la bar. Pentru Duveen era necesară o companie întreagă pentru a-l întîlni pe Mellon. În realizarea acesteia Duveen acordă chiar amănuntelor neînsemnate aceeaşi atenţie plină de scrupule care singură le-a adus atîtor generali vestiţi victoriile lor cele mai răsunătoare.

Într-un fel, hotărîrea lui Duveen de a intra în legătură cu Mellon fu luată în urma acelei extraordinare întîlniri cu Henry Ford. Pentru negustorii de artă americani, anul 1920 a fost un an deosebit de greu. Cumpărătorii importanţi se stinseseră din viaţă, cei care aveau să le ia locul încă nu se ridicaseră, într-un cuvînt anul 1920 a fost un an de criză — o criză atît de acută, încît îi forţă pe toţi negustorii mari să fie o clată în viaţă solidari măcar pentru un timp. Lupii singuratici se hotărîră în sfîrşit să intre în haită. Pînă şi Duveen consimţi să-şi unească talentul cu talentele celor pe care-i considera drept nişte pedagogi stîngaci a căror menire era doar să-i pregătească pe cumpărătorii americani de artă pentru ultima şi cea mai înaltă şcoală, şcoala sa. Tot aruncîndu-şi privirile de jur împrejur, în căutare de clienţi noi, furnizorii de artă aproape că îşi pierduseră speranţa. Cu excepţia unui singur monolit care începe să se înalte, orizontul era aproape pustiu. Acest monolit era Ford. Grupul de negustori alcătuit din Duveen, firma Knoedler, Wildenstein, Seligman şi Stevenson Scott se hotărî deci să-l asalteze în masă. Ford era un obiectiv atît de mare încît le-ar fi ajuns tuturor şi era oricum mult

prea mare, simţeau ei bine, pentru a fi mînuit doar de unul singur, care ar fi riscat pe deasupra un eşec. Era ca şi cu anexarea Texasului. Cei cinci negustori s-au înţeles să-şi comaseze atît inventarele cît şi metodele de luptă. S-au hotărît să pregătească o listă de o sută din cele mai mari tablouri din lume şi să i-o ofere lui Ford; dîndu-i astfel posibilitatea ca printr-o tranzacţie unică să se transforme din cel mai bogat om din America în cel mai de seamă colecţionar al ţării. Întocmai ca toţi ceilalţi colecţionari, fiecare din cei cinci negustori venise mai mult decît convins că tablourile pe care le posedă erau oricum mai bune decît tot ce ar fi putut aduce ceilalţi rivali ai săi, aşa încît dezbaterile pricinuite de selectarea celor o sută de mari tablouri dădeau naştere la certuri destul de violente pe parcursul cărora valurile disputei se ridicau adesea atît de sus încît edificiul se afla în primejdie de a se nărui. Dar gravitatea crizei şi importanţa scopului urmărit îi conducea impetuos înspre o soluţie de compromis, şi în cele din urmă au venit să cadă de acord asupra celor o sută de tablouri.

Reproducerile tablourilor, însoţite de cîte un text erudit, erau adunate în trei volume magnifice; negustorii aveau de gînd să-i înmîneze aceste cărţi domnului Ford ca pe o invitaţie la dans. Reprezentanţii celor cinci firme, aducînd şi cele trei cărţi magice s-au înfăţişat deci la Duveen pentru această întîlnire de afaceri. Reprezentantul Fraţilor Duveen era ca de obicei Duveen în persoană. Cei cinci obişnuiţi cu o viaţă cosmopolită şi mondenă au rămas uimiţi de simplitatea stilului de viaţă a lui Ford; în comparaţie cu casa lui Duveen de pe Madison Avenue, sau chiar cu unele dintre casele clienţilor săi, casa lui Ford era aproape rustică. Domnul Ford a fost sincer încîntat să-i cunoască şi
 cînd i-au oferit volumele superb ilustrate cu

reproducerile celor o sută de mari tablouri această încîntare a sa nu mai cunoscu margini. Sări în picioare şi o chemă pe doamna Ford înăuntru pentru a-i împărtăşi entuziasmul său. „Mami, vino încoa să vezi ce tablouri frumoase mi-au adus domnii" strigase el, aşa cum povestea mai tîrziu Duveen. Doamna Ford veni şi admiră cărţile la fel de transportată ca şi soţul ei. „Da, domnule Ford, spuse Duveen — purtătorul de cuvînt al delegaţiei — ne-am gîndit cu toţii că vă vor place. Sînt tocmai tablourile pe care credeam noi că ar trebui să le aveţi. Ford oscilă o clipă pe pragul îngust dintre admiraţie şi posesie. „Domnilor, spuse el, cărţi atît de frumoase ca astea cu poze colorate ca acestea, trebuie să coste îngrozitor de mult". Dar, domnule Ford, noi nici nu pretindem ca dumneavoastră să cumpăraţi aceste cărţi", se grăbi Duveen să explice. „Le-am făcut doar special pentru dumneavoastră, ca să vedeţi cum arată tablourile. Aceste cărţi sînt un dar pentru dumneavoastră." Ford se întoarse spre soţia sa: „Ai auzit, Mami? spuse el. Domnii au de gînd să-mi dea în dar toate cărţile astea frumoase. Da Domnilor, continuă el, e extrem de frumos din partea dumneavoastră, dar eu realmente nu văd cum aş putea accepta un cadou atît de frumos şi de scump de la nişte străini". Probabil că pentru prima dată în viaţa sa Duveen rămăsese fără glas. O asemenea inocenţă te punea în încurcătură. Era un exemplu clasic de oameni de lume dezarmaţi în faţa unui primitiv. Cînd îşi recăpătă în cele din urmă graiul, încercă să-i explice lui Ford că aceste cărţi fuseseră tipărite pentru a-i trezi interesul nu pentru ele însele, ci pentru tablourile pe care le reproduceau şi care, ele puteau fi cumpărate. La această dezvăluire uimirea lui Ford se risipi şi iată-l redevenind un om de afaceri. „Dar, domnilor, spuse el, la ce mi-ar folosi tablou-

rile originale cînd tocmai cele de aici, din aceste cărţi îmi plac atît de mult ?"

Acest fiasco îi aduse pe ceilalţi patru negustori într-o stare de descurajare din care nu-şi reveniră mult timp după aceea, dar pentru Duveen n-a fost decît un stimulent. Nu-i veni greu să atribuie eşecul încercat la Ford exclusiv faptului că îşi încălcase propriul său principiu de a nu accepta nici un fel de colaborare cu alţi negustori, şi se hotărî să-şi îndrepte atenţia către cel mai mare colecţionar dintre toţi ceilalţi : Mellon. După înfrîngerea suferită la Dearborn trecu neîntîrziat la cucerirea Pitssbourghului. Poate că nici un alt episod din cariera lui Duveen nu ilustrează mai bine temerara nepăsare cu care înfrunta tot ceea ce părea cu neputinţă de rezolvat, ca această campanie a sa destinată cuceririi lui Mellon. Mellon nu cumpărase niciodată nimic de la Duveen ; era în mod oficial clientul firmei Knoedler, cea mai importantă firmă rivală a lui Duveen. Mellon avea un angajament permanent cu această firmă în virtutea căruia această firmă acţiona în calitate de agent exclusiv contra unui comision fix. Duveen credea ferm că orice încercare de a vinde tablouri contra comision fix nu putea fi decît nereuşită neavînd nici consistenţă, nici structură, nici elasticitate, nici viitor — viitor mai puţin decît orice altceva. Făcea dintr-un adevărat negustor un simplu comisionar şi destrăma tot jocul aventurii, tot misterul imprevizibilului. Duveen fu sfătuit de un prieten să renunţe defintiv la ideea de a-i vinde ceva lui Mellon ; sfatul conţinea o aluzie rău voitoare la faptul că Duveen avea ceva prea familiar, ceva care i se va părea negreşit nelalocul său aristocraticului Mellon. „Mellon nu numai că va cumpăra de la mine, dar va cumpăra *numai* de la mine", ripostă Duveen. „Şi în nici un caz contra comision." Într-un
 articol comemorativ cu privire la colecţia

Frick scris în 1943 pentru cea mai importantă publicație americană care se ocupa de probleme de artă, *Art News*, H.G. Dwight, pe vremea aceea director adjunct al colecției Frick vorbea despre „furtunoasele trăiri legate de pasiunea colecționarului, atîtea obsesii chinuitoare, urmăriri tainice, dezamăgiri care copleșesc și triumfă, care îmbată, zac toate la temelia celor mai frumoase lucruri". Stratagemele pe care le folosea Duveen pentru a-și cîștiga și a-și păstra cumpărătorii nu erau desigur unice, dar el le folosea mai bine decît oricine altcineva. Oricît de puțin știau clienții săi despre capodoperele pe care le cumpărau, ei înțelegeau în schimb foarte bine competiția la care dădeau naștere, dar niciodată mai bine decît o înțelegea Duveen însuși. Metoda sa era monopolul. De îndată ce tabloul vreunui maestru ajungea în depozitele sale, simțea că „obsesiile chinuitoare" de care sufereau clienții săi îl vor călăuzi negreșit către el.

Lucrul care s-a dovedit a fi de cel mai mare ajutor în drumul înspre mult rîvnita intrare la Mellon a fost neobișnuitul simț al prieteniei cu care era înzestrat Duveen. Purta această universală prietenie ca pe un nimb și o împrăștia strălucitoare peste o mulțime enormă și diversă de oameni care uneori erau legați direct de artă dar alteori doar de foarte departe; critici, directori de muzee, arhitecți, restauratori, decoratori și servitori de toate gradele, incluzînd stewarzii de pe vase. Obișnuit să facă întotdeauna lucrurile *ca un prinț*, știa să dea cu mărinimie adesea doar din motive cu totul nesemnificative dar cu o neclintită credință în eficacitatea binefacerii. El însuși nefiind niciodată impresionat de sumele mai mici decît cele colosale cu care opera, era în permanență plăcut surprins de bucuria cu care oamenii care aveau o cu totul altă scară de valori decît el primeau sumele acelea neînsemnate. Cum

Duveen rezista rareori tentației unui proces fără să-i pese prea mult care va fi rezultatul, se trezi la un moment dat amestecat într-unul al cărui motiv îl constituiau pretențiile unui tînăr artist care fusese o vreme angajat pentru a lucra ceva la el. Artistul îi ceru, și primi treptat, atîția bani încît, în cele din urmă, la cererile sale care se succedau tot mai des, contabilul lui Duveen îi înmînă un cec pe care scria „ca ultimă plată". Artistul încasă banii după care reveni cu noi pretenții. Contabilul refuză orice altă plată, artistul deschise proces și Duveen petrecu la tribunal cîteva zile amuzante (spunea cîndva că îi părea rău că nu se făcuse avocat, atît de mult îi plăcea să se lupte). Cazul fu pînă la urmă casat iar Duveen și contabilul său părăsiră tribunalul împreună, îmbujorați de mulțumire. În mașină, în drum spre casă, Duveen se interesă la cît se ridica suma. Contabilul îi spuse că era vorba de patrusprezece mii nouăzeci și cinci de dolari. Această sumă derizorie avu un sunet ciudat în auzul lui Duveen. „Ce rost are să te eschivezi pentru patrusprezece mii nouăzeci și cinci de dolari? întrebă el. Trimite-i banii". Unui om pentru care suma de patrusprezece mii nouăzeci și cinci de dolari nu înseamnă ceva de la care să merite să te eschivezi, i se pare firește straniu ca un steward de pe bordul unui vas să se arate încîntat numai pentru o sută de dolari primiți în schimbul serviciului de a fi împins un șezlong ceva mai aproape de altul rezervat unui milionar american, deși la urma urmei asta face parte din atribuțiile sale.

Printre milionarii americani pe care Duveen i-a cunoscut prin intermediul unui steward care îl simpatiza, a fost și răposatul Alexander Smith Cochran, marele negustor de covoare din Yonkers. Duveen și Cochran s-au în-
215 tîlnit pe un vas care mergea spre Europa și

în timp ce stăteau de vorbă, Cochran pomeni că i-ar place să viziteze într-o zi palatul Buckingham şi palatul St. James. Duveen îi răspunse într-o doară că ar fi încîntat să-l însoţească prin ambele palate. Ajuns în Anglia, Cochran parcurse într-adevăr toate sălile celor două palate în tovărăşia lui Duveen căruia toate îi păreau tot atît de accesibile ca holul hotelului Claridge. În timp ce-i arăta lui Cochran tablourile regale, Duveen îi vorbea cu căldură despre regina Mary, neprecupeţindu-şi laudele în legătură cu amfitrioana absentă şi cu marea ei pricepere în materie de artă. Se feri însă cu grijă să adauge că în propriile sale galerii avea şi el lucruri pe care le considera la fel de bune cu cele ale reginei. De fapt, în tot timpul conversaţiei nu suflă absolut nici o vorbă despre galeriile sale. La despărţire Cochran se simţi oarecum obligat faţă de Duveen şi se umplu de un fel de respect pentru înaltele relaţii ale acestuia precum şi de o puternică curiozitate, neînţelegînd ce motiv îl putuse determina pe un străin să se poarte atît de amabil. S-au întîlnit din nou la New York, unde Duveen l-a condus să vadă cîţiva minunaţi Duveeni — dar nu la el ci în casele particulare ale clienţilor săi. Nici nu-i spuse că erau Duveeni ; îi prezentă doar sub pseudonimele de Rafael, Botticelli, Donatello şi alţii. Şi din nou neglijă să menţioneze marea sa galerie din New York. Această risipă de bunăvoinţă se prelungi timp de trei ani, atît în America cît şi în străinătate, pînă ce în cele din urmă Cochran nu se mai putu stăpîni şi izbucni : „Lord Duveen, îi spuse el, aş dori să-mi arătaţi cîteva din obiectele *dumneavoastră*." Nemaiavînd încotro, Duveen îl duse pe Cochran la galeria sa. Nu-i putu oferi nici un tablou — absolut toate erau rezervate — dar îi permise lui Cochran să ia obiecte de artă în valoare de cinci milioane de dolari.

Mărinimia lui Duveen față de personalul din casele clienților săi nu rămînea cu nimic mai prejos de cea pe care o arătase față de stewarzii de pe vase și nu era nici mai puțin afectuoasă. Își dădea seama că tot ceea ce stăpînii lor cumpărau de la el aduce pe capul sărmanilor servitori o mulțime de muncă în plus. Cînd i se părea că o încăpere avea nevoie de ceea ce numea el a fi „înălțată", o remobila în întregime. Expunerea tablourilor sale reclama de asemeni un întreg ceremonial minuțios și complicat a cărui executare o urmărea îndeaproape. Toate acestea însemnau multă bătaie de cap pentru personalul casei și Duveen nu era omul care să îngăduie ca astfel de servicii să rămînă nerăsplătite. Așa că le răsplătea tot el și încă din plin. Personalul marilor case care aveau expuși Duveeni ajunse să-și dea seama că aveau de-a face cu un om pe care se putea conta, un om care plătea fără să se uite la bani fiecare oră suplimentară chiar atunci cînd tot ce era de urnit, de cărat sau de atîrnat trebuia făcut în timpul orelor obișnuite de program. O persoană destul de bine cunoscută care făcuse parte din personalul unei case mari de pe Fifth Avenue unde fuseseră transportate în mai multe rînduri opere de la Duveen acumulă în felul acesta atît de multe ore suplimentare încît încă înainte de a ieși la pensie retribuția încasată de la Duveen se ridica la peste o sută de mii de dolari. Recunoștința servitorilor era ca un sol fertil în care înmugurea adesea floarea amintirii. Sentimentele pe care le nutreau la adresa sa făceau să li se pară absolut corect, ba chiar o obligație, să-i transmită fără întîrziere nobilului binefăcător orice informație care l-ar fi putut interesa: ce negustori rivali (care spre ghinionul lor, n-avuseseră simțul valorii timpului unui servitor în aceeași măsură ca Duveen) au
 avut nerușinarea să vină să le ofere opere de

artă stăpînilor lor; la ce noi achiziţii se gîndeau aceştia; ce se spunea cu privire la emisarii lui Duveen expuşi pe pereţi — pe scurt toate amănuntele care dovedesc din plin că în lumea artei acest soi de informaţii lăturalnice sînt la fel de pline de semnificaţie, ca memorandumurile secrete pe care şi le schimbă între ei şefii de stat. Un rival de-al lui Duveen, şi pe deasupra bun prieten cu Frick, descoperi, de exemplu, că nu mai reuşea niciodată să-l găsească pe acesta singur acasă. Oricînd ar fi trecut el să-l viziteze, Duveen se afla acolo. Un alt negustor păţea ceva asemănător ori de cîte ori trecea pe la Bache. Mărinimia lui Duveen se extindea chiar şi asupra personalului caselor ai căror stăpîni nu erau clienţii săi ci doar nişte clienţi în perspectivă. În cele din urmă cercul celor devotaţi lui ajunse să cuprindă aproape pe orice valet sau lacheu de oarecare importanţă. În straturile superioare — care-i cuprindeau să zicem pe directorii de muzee — Duveen îşi asumă un rol de unchi îndatoritor şi în consecinţă, emoţiile recunoştinţei nu lipseau nici de aici. Se întîmpla deseori ca un director de muzeu să dea de urma unor lucruri cu care bucuros şi-ar fi îmbogăţit colecţiile, dacă starea bugetului nu l-ar fi împiedicat s-o facă. În situaţii de acest gen se putea de asemenea conta pe un cadou în bani gheaţă din partea lui Duveen. Îi plăcea mult rolul acesta de binefăcător. Unul dintre beneficiarii săi era directorul Muzeului din Dijon — Franţa. Drept rezultat directorul din Dijon fără să-şi dea măcar seama se transformă într-un curier neplătit al lui Duveen. El dădu peste două capodopere ale vechii picturii franceze ieşite din mîna unor maeştri necunoscuţi dar care păreau să aparţină şcolii din Avignon. Autenticitatea şi calitatea tablourilor erau indiscutabile, dar preţul lor rămînea oricum mai presus de posibilităţile muzeului din Dijon drept care directorul l-a

pus imediat pe Duveen la curent cu situaţia, Duveen le-a cumpărat imediat şi le-a vîndut lui Rockefeller, pentru trei sferturi de milion de dolari.

Printre arhitecţi şi decoratori, Duveen se simţea, bineînţeles, ca la el acasă. Atunci cînd unul dintre ei reuşea să-i cîştige afecţiunea, putea fi sigur că Duveen va face pentru el orice îi va sta în putinţă — ceea ce s-a şi întîmplat în repetate rînduri, începînd cu Horace Turmbauer, căruia i-a încredinţat sarcina de a-i construi Ministerul Marinei; apoi cu Thomas Hastings pe care i-l prezentase lui Frick pentru a fi desemnat să-i construiască casa; în sfîrşit cu John Russel Pope, căruia i-a făcut un serviciu similar atunci cînd a fost construită National Gallery din Washington. Mai de mult, Duveen donase Muzeului Britanic o aripă întreagă pentru a adăposti Marmorele Elgin, şi tot Pope fusese cel căruia îi încredinţă sarcina de a o proiecta. După moartea lui Frick în 1931 mulţumită lui Duveen Pope a fost ales pentru a transforma reşedinţa acestuia în Muzeul Frick. Se spune că la început preferinţa lui Duveen faţă de Pope n-a fost pe de-a întregul dezinteresată. Pope era ginerele ficei vitrege a unui important colecţionar din Baltimore, Henry Walters pe care Duveen trăgea nădejdea să-l facă client. Cu Walters nu izbuti dar cu timpul ajunse să se ataşeze sincer de Pope. Pentru Hastings Duveen avea un entuziasm gălăgios. Cîţiva dintre prietenii lui Frick se arătau sceptici în privinţa planurilor lui Hastings pentru casa lui Frick, proiectată doar cu parter şi parţial cu un etaj; socoteau că era mult prea joasă pentru un oraş care se avînta în înălţime. Duveen le închise gura tuturor acestor sceptici; el se arăta înaintea lui Frick tot atît de încîntat de planurile lui Hastings, de parcă acestea ar fi fost nişte Duveeni, ceea ce într-un fel aveau să şi devină. Duveen cu soli-

citudinea sa atotcuprinzătoare începu apoi să se arate preocupat şi cu privire la interiorul casei, şi îl aduse acolo pe sir Charles Allom. Tot aşa cum obişnuia să mobileze o cameră întreagă pentru a vinde un singur tablou, i se întîmpla să procedeze şi invers, vînzînd uneori un tablou pentru a mobila o cameră, ca în cazul celebrei camere Fragonard, cînd l-a adus tot pe Allom ca să o monteze pentru Frick. Ştia să le inspire altora sentimente intense de recunoştinţă dar era capabil să le încerce şi el însuşi cu putere. Nu uită niciodată aprecierea pe care Allom o făcu gustului său cu ocazia mobilării camerei Fragonard, şi-i făcu rost de un angajament după altul: casa lui Bache, casa Doamnei Horace E. Dodge, pe care Duveen o mobilă apoi el însuşi în întregime; şi în mare măsură castelul lui Hearst din Walles, astfel încît, măcar de data asta, Allom nu avu de mers prea departe pentru a-şi practica meseria.

În afară de arhitecţi şi decoratori de interioare, Duveen avea o mare afecţiune pentru restauratori — oamenii aceia care îndeplinesc nobila misiune de a insufla iarăşi viaţă tablourilor a căror tinereţe s-a cam veştejit. Restaurarea îşi are fără îndoială limitele sale; rolul ei ia sfîrşit o dată cu această resurecţie a operei; dar cu suficientă măiestrie din partea restauratorului, se pot înfăptui adevărate minuni. Celor care şi-au permis să insinueze că, de exemplu, unui Dürer pe care Duveen îl vînduse lui Bache îi mai rămăsese prea puţin din Dürer, Duveen le răspunse plin de nostalgie că tabloul oricum, tot fusese cîndva de Dürer. Duveen avea restauratorul său preferat în Italia pentru tablourile italieneşti, altul în Franţa pentru tablourile franţuzeşti şi încă unul în Anglia pentru cele englezeşti. Lucru ciudat, restauratorul la care ţinea cel mai mult era totuşi un om născut la New York City, pe nume Stephen S. Pichetto. Pichetto, care era de origine italiană, urmase cursurile

școlii superioare Townsend Harris și apoi frecventase la C.C.N.Y. Avea ambiția de a deveni pictor dar a renunțat la ea pentru a se consacra restaurării operelor altora, în special ale celor care trăiseră în Italia, în timpul Renașterii. Duveen a început să-l folosească încă de la începutul carierei sale americane; pînă în 1928, Pichetto a deținut funcția oficială de „restaurator consultant" la Metropolitan Museum. Deoarece Duveen a vîndut în America mult mai multe tablouri italiene decît oricine altcineva, a avut firește mai mult decît oricine treabă cu Pichetto, așa încît acesta era tot timpul foarte ocupat. Generozitatea lui Duveen, adică convingerea sa că oricine lucrează pentru el — începînd cu munca de cel mai înalt grad intelectual și sfîrșind cu serviciile cele mai simple — trebuia recompensat potrivit cu demnitatea asociației în care intrase, se manifesta pe deplin în cazul lui Pichetto, căruia îi plătea minunat. Pichetto deveni nu numai restauratorul, ci și consilierul de artă al lui Kress. Kress ajunse să recurgă fără încetare la judecata sa și lui Duveen îi convenea de minune că întîmplarea făcuse ca Pichetto (în calitate de prieten atît al lui Kress cît și al său după cum el însuși recunoștea) să fie și „extrem de conștiincios de ce înseamnă Duveen". Această trăsătură accidentală a lui Pichetto îi era de mare folos lui Duveen oricînd dorea să-i vîndă un tablou lui Kress dacă acesta n-avea nevoie să fie restaurat. Plin pînă la refuz de bunăvoință, Pichetto trebuie să se fi întrecut pe sine de fiecare dată cînd trebuia să restaureze un tablou care trecea din posesia lui Duveen în cea a lui Kress. În ultimii ani ai lui Duveen, cînd acesta ajunsese la cea mai amețitoare înălțime, Pichetto era și *el* la înălțime; era atît de ocupat încît închirie un etaj întreg de
 la Squibb Building și avea sub îndrumarea sa

un personal alcătuit din douăsprezece persoane. Cînd în 1949 Pichetto muri — la vîrsta de şaizeci şi unu de ani — era el însuşi un om bogat. Acestea erau vremurile şi acesta era comerţul, aşa cum îl înţelegea Duveen, încît pînă şi un restaurator care lucra pentru el putea lăsa o avere. Cînd sosi în cele din urmă clipa cînd Duveen avea să-l întîlnească pe Mellon aceasta se vădi a fi în primul rînd generoasa răsplată acordată prieteniei sale universale şi democratice. În multe privinţe, deşi Mellon ştia prea puţine lucruri despre Duveen, în afara aceluia foarte clar, că dorea să aibă de-a face cu el, Duveen era extrem de bine informat în legătură cu Mellon. Duveen era deci mult mai bine pregătit să-l cunoască pe Mellon decît era Mellon dispus să-l cunoască pe Duveen. Pe de altă parte mecanismele întîlnirii s-au dovedit cu mult mai simple decît ar fi fost dacă Duveen nu s-ar fi arătat întotdeauna un om atît de prietenos. Întîlnirea s-a produs prin mijlocirea unui delicat sistem de coordonare. Duveen nu era omul care să depindă de o simplă întîmplare atît timp cît el însuşi nu o provocase. În 1921, în vizita la Londra, Mellon închirie un apartament situat la etajul al treilea al hotelului Claridge. Duveen avea un apartament permanent la Claridge la etajul al patrulea. Presimţind dintr-o dată apropierea colaborării, se mută la etajul de sub Mellon. În mod inevitabil valetul lui Duveen era prieten cu cel al lui Mellon; cei doi valeţi par să fi dorit cu tot dinadinsul să-şi molipsească stăpînii, extinzînd pînă la aceştia propria lor prietenie. Într-o după-amiază Duveen fu prevenit de valetul său că valetul lui Mellon îl ajută să se îmbrace şi era pe punctul de a porni împreună cu el pe coridor ca să cheme liftul. Valetul lui Duveen îndeplini în grabă aceleaşi servicii pentru stăpînul său. Cei doi valeţi şi-au cronometrat timpul cu atîta pre-

cizie încît Duveen păşi în liftul care cobora şi în care se afla Mellon. Duveen se arătă nu numai surprins, ci de-a dreptul încîntat. „Vă salut cu tot respectul domnule Mellon", spuse el prezentîndu-se şi adăugă, după cum îşi aminti mai tîrziu: „Tocmai pornisem înspre National Gallery să privesc nişte tablouri". Luat prin surprindere Mellon admise că şi el avea nevoie să se recreeze niţel. Merseră împreună la National Gallery şi după ce se recreară un timp Mellon descoperi că Duveen avea propriul său stoc de Vechi Maeştri care, deşi mai redus decît cel al muzeului, nu stătea mai prejos, afirma Duveen, în ceea ce priveşte calitatea. Îi inspiră şi lui Mellon, ca şi celorlalţi clienţi ai săi, după cum se exprimă H.G. Dwight „senzaţia" unor „triumfuri îmbătătoare" care urmau să vină. Această impresie era atît de năvalnică încît se pare că Mellon uită cu desăvîrşire că Duveen nu lucra contra comision.

Nimic mai deosebit decît personalităţile lui Duveen şi Mellon. Duveen nu era în stare să ascundă nimic; Mellon era un apostol al tăcerii. Cînd Mellon fu numit de Harding ministru de finanţe, trebui să apară înaintea publicului; paşii săi se strecurau atît de neauziţi încît rareori îi întîlneai numele în presă iar atunci într-un mod cît se poate de discret. Pe vremea numirii lui Mellon, Duveen a fost întrebat ce părere avea în legătură cu evenimentul. „Nu mă interesează dacă domnul Mellon este sau nu ministru de finanţe atît timp cît continuă să cumpere tablouri", răspunse el. Pe Duveen nu-l interesau acele — cum le numea el — „ocupaţii colaterale" ale clienţilor săi; pe el îl interesa numai „ocupaţia lor principală" care consta în a cumpăra „duveeni". În 1928 Mellon a fost cel care a pronunţat discursul oficial cu ocazia inaugu-

rării Institutului Carnegie din Pittsburg. Institutul Carnegie se afla pe atunci în mare strîmtoare și se zvonea că Mellon va veni cu o donație. Onoratul oaspete, citind aproape neauzit un text pregătit dinainte, își ținea auditoriul în tensiune, toată lumea așteptînd cu sufletul la gură să audă anunțată donația. În scurt timp, și în ciuda încordării generale, nu se mai auzi nimic. Mellon pierduse rîndul. Se strădui să-l regăsească și în cele din urmă renunță. „Asta-i tot", murmură el și se așeză. Auditoriul se frămîntă încercînd în zadar să afle dacă Institutul Carnegie obținuse ceva sau nu. N-au aflat decît în dimineața următoare, cînd cuvîntarea a fost publicată în ziarele din Pittsburg și atunci au rămas dezamăgiți. Mellon dăduse citire unui plan monumental după care intenționa să reconstruiască Washingtonul.

Pe vremea cînd era ministru, Mellon era un omuleț mărunt, firav, cu părul argintiu, cu fața îngustă și fin modelată și cu o mustață tăiată cu grijă. Admiratorii săi îl considerau un adevărat patrician; unul dintre aceștia spunea: „era princiar dar nu cheltuitor". Totuși, altcineva îl descrise ca aducînd mai degrabă cu un contabil care se temea să nu-și piardă slujba — uzat și obosit". Să spui doar că Mellon era laconic însemna să-l faci flecar. După ce a ajuns o figură cunoscută simți că a venit vremea să facă ceva pentru a deveni întrucîtva mai popular așa încît începu să se forțeze din cînd în cînd să zîmbească. Singura dată cînd a zîmbit fără efort a fost atunci cînd Coolidge a cîștigat alegerile în dauna lui Harding. „Coolidge va deveni unul dintre cei mai mari președinți ai noștri", spuse el. Cei doi s-au văzut de atunci în repetate rînduri rămînînd să stea de vorbă în timpul mai tuturor pauzelor. Probabil că există o relație misterioasă între posedarea unei mari averi și economia

de cuvinte. O caracteristică a tuturor milionarilor lui Duveen era sentimentul că vorbele, ca și banii nu strică să fie păstrați sau în orice caz, rostite cu multă economie. Dacă tăcerea era într-adevăr de aur atunci aceasta era o cale ușoară de a-și mări capitalul. Cînd se afla la Roma, Morgan prefera societatea lui Salvatore Cortesi, un corespondent de la Associated Press. După cum susține Frederick Lewis Allen biograful lui Morgan, bogătașul se plimba cu mașina pe străzile Romei ore în șir în compania lui Cortesi, „fără să simtă nevoia de a rosti sau de a asculta vreo vorbă". Sau cînd cineva îl întreba pe Leland Stanford — pe vremea aceea guvernator al Californiei: „Cum vă simțiți în dimineața aceasta domnule Guvernator?" acesta îi azvîrlea celui care-l întrebase o privire stînjenită apărîndu-se parcă de întrebarea prea directă și o contracara cu o altă întrebare: „V-ar place într-adevăr să știți?" spunea el. Guvernatorul care era, ca și un alt partener de afaceri, Collis P. Huntington, posesor de acțiuni Sacramento, vîndu cîndva niște coloniale și obiecte de metal unor prospectanți ajunși în pragul falimentului. Primi în schimb de la ei șaptezeci și șase din cele nouăzeci și trei de acțiuni emise pentru mina lor, iar de pe urma acestor acțiuni obținu mai tîrziu un profit net de o jumătate de milion. Un psiholog pe care l-ar interesa să explice legătura între bani și tăcere, ar descoperi desigur la baza ei convingerea trainică și bănuitoare că orice conversație încurajează prietenia și că acea prietenie se poate dovedi costisitoare. Intuiția omului bogat este probabil corectă. O dată ce ai stabilit cu cineva niște relații cît de cît umane e greu să ajungi să-i vinzi cîteva coloniale în schimbul a o jumătate de milion de dolari. În afara Universității pe care a întemeiat-o, Stanford a împărțit și prin testament nenumărate donații generoase. I-a che-

mat pe soţia sa şi pe un partener de al său de afaceri, Mark Hopkins pentru a se consulta cu ei în acestă privinţă. În ciuda unei avariţii exemplare, afacerile sale nu mergeau tocmai bine. „Nu crezi, Leland, că eşti prea liberal cu unii dintre aceşti oameni"? întrebă d-na Stanford. „Nu vor mai fi de părerea că am fost atît de liberal atunci cînd vor ajunge şi ei să colecţioneze" spuse Stanford lapidar. Reticenţa este importantă în drumul spre parvenire, dar o dată ce ai ajuns acolo devine obligatorie. Orice cuvînt poartă germenul unui angajament. Cu cît spui mai puţine cu atît eşti mai puţin vulnerabil.

Din biografia scrisă de prietenul său apropiat, George Harvey, aflăm că toate visurile copilăriei lui Frick se învîrteau în jurul ambiţiei de a avea, într-o zi, un milion de dolari. Cînd era de treizeci de ani, îi veni ideea, pe care o găsi îndreptăţită, de a pleca într-o excursie în Europa. Acest tînăr precaut şi conservator îi făcu o vizită la Pittsburgh unui alt tînăr la fel de precaut şi de conservator, pe nume Andrew Mellon, pentru a-i propune să-şi reunească forţele în vederea acestei vacanţe. Mellon încuviinţă dînd din cap şi călătoria fu stabilită. Dar acest geniu al organizării căruia Frick de-abia începea să-i dea curs în întreprinderile sale cu cărbune şi cocs şi care urma să realizeze însutit modestele sale vise din copilărie a intervenit şi în organizarea primei sale călătorii în Europa. Harvey vorbeşte despre ea în felul următor :

Bineînţeles că după trei ani de străduinţă asiduă şi continuă la masa lui de lucru, tînărul bancher (Mellon) întîmpină cu entuziasmul cuvenit ideea unei excursii în străinătate, şi avîndu-şi afacerile în perfectă ordine ca de obicei, aranjă imediat totul în vederea unei absenţe de patru luni. În cele din urmă Clay propuse să mărească grupul invitînd alte două cunoştinţe să li se alăture. Unul dintre cei

propuși era un tînăr cu mult succes în societate care scria poezii, știa fel de fel de cîntece vesele și spunea anecdote amuzante. Andrew se declară imediat de acord cu acest mod de a se distra pe drum fără nici un fel de obligații cuprins de o subită dorință de a avea alături pe cineva cu care să facă conversație. „Celălalt era un om mai în vîrstă, la fel de puțin vorbăreț ca și el." Fără să mai fie nevoie de informațiile lui Hervey ne putem ușor închipui cît de bine a funcționat apoi în excursia lor prin Europa principiul industrial al diviziunii muncii. Tot așa cum Frick și Mellon — (exceptînd poate cazul relațiilor cu Duveen primeau întotdeauna ceva în schimbul valorilor cu care operau) nu e greu de presupus că tînărul pe care-l luară ca însoțitor doar pentru conversație lucră din greu și fără nici o clipă de răgaz scutindu-le desigur pe cele două gazde de orice obligație de a deschide gura pentru a spune ceva, cu excepția cazurilor de strictă nevoie. În anumite ocazii și anume atunci cînd era suficient stimulat de un coleg Frick își permitea totuși să fie expansiv. Într-o zi, în timpul unei crize la bursă se afla în biroul lui James Stillman — președintele de la National City Bank — cei doi giganți erau hărțuiți de un reporter financiar, care le pretindea cu orice preț o declarație. Reporterul aștepta o oră încheiată în timp ce Frick și Stillman o redactau. În cele din urmă declarația a fost expediată prin secretarul lui Stillman. Suna după cum urmează :

Statele Unite ale Americii, sînt o țară mare și în continuă dezvoltare.

Semnat JAMES STILLMAN
HENRY C. FRICK

Conținutul declarației este confidențial și nu poate fi publicat decît cu condiția de a nu fi menționate numele.

Deşi Duveen tot ceea ce dorea obţinuse îşi pusese în gînd să obţină atît în ziua aceea în liftul de la Claridge cît şi mai tîrziu cînd Mellon deveni clientul său şi încă cel mai bun client pe care-l avea. Duveen trebui să plătească din greu pentru toate căci, Mellon cu muţenia sa, îl făcea să sufere cumplit. Îi trebuia o veşnicie pînă să ia o hotărîre cu privire la un tablou şi în timpul nesfîrşitelor perioade de ezitare nu-i făcea lui Duveen nici cea mai neînsemnată aluzie la gîndurile care-i treceau prin cap. Într-un impuls de indiscreţie un negustor de artă rival se pomeni odată spunîndu-i lui Mellon „Duveen îmi spunea adesea că sînteţi exasperant. Îl aduceţi în pragul nebuniei pentru că niciodată nu ştie care este părerea dumneavoastră despre lucrurile pe care vi le arată. Spune că nu poate niciodată să scoată vreo vorbă de la dumneavoastră". În această măgulitoare mărturisire despre impenetrabilitatea sa Mellon îşi îngădui un zîmbet, neînsoţit fireşte de nici un cuvînt. Duveen era în stare să-l înveselească deseori pe Bache atunci cînd acesta era deprimat iar H.E. Huntington obişnuia să-l înveselească el pe Duveen cînd acesta era deprimat. Mellon însă era mult prea închis în sine. Mai mult decît atît, orice emoţie estetică se declanşa în el cu multă greutate, mulţumindu-se mai întîi doar cu faptul că un tablou era indiscutabil autentic şi că era cel mai bun pe care Maestrul Vechi îl avea de oferit. Mai mult, simţea că acest tablou trebuie să-i placă — desigur fără a recunoaşte asta — aproape tot aşa cum făcea şi Duveen. Fără să rostească o vorbă sau chiar fără să-şi schimbe expresia se lăsa cuprinsă de spiralele entuziasmului lui Joseph. Pe parcursul acestei lupte îndelungate şi în ceea ce îl priveşte pe Mellon tăcuse, Duveen căuta, prin toate mijloacele de care dispunea să dea peste izvorul emoţiei despre care era sigur să se ascunde în el. Se crezu foarte aproape de această descoperire în ziua

în care-l găsi pe Mellon într-o dispoziţie vecină cu iritarea. Aceasta i se păru promiţător. Îi măsură adîncimea şi sfîrşi prin aş da seama că Mellon era contrariat doar pentru că furnizorul lui îi ceruse un preţ exorbitant pentru un buton de guler din aur de paisprezece carate. Părăsise magazinul fără o vorbă fără să cumpere nasturul de guler.

Prin anii douăzeci, Duveen se purta încă foarte precaut cu Mellon. Nu-l considera genul de om pe care să-i iei repede. Era mulţumit să-i vîndă din cînd în cînd cîte un tablou sau două şi să se împace cu faptul că Mellon era încă destul de des văzut pe la magazinul lui Knoedler. Duveen începu să planteze treptat în mintea lui Mellon, crîmpeie de sugestii — la început subţiri ca nişte fire de păianjen care urmau să-l facă pe acesta să se obişnuiască într-o zi cu ideea înfricoşătoare că va întemeia o Galerie Naţională la Washington. După cum remarcă un observator atent al începuturilor Galeriei Naţionale, înaintea ochilor lui Duveen această imagine strălucea cu toată puterea cu mult înainte ca lui Andrew Mellon să-i fi trecut măcar prin gînd. Spre sfîrşitul deceniului şi tot cu intenţia de a purcede la completarea galeriei din imaginaţia sa, Duveen auzind că Guvernul Sovietic era dornic să vîndă cîteva din celebrele colecţii de tablouri din Galeria Ermitaj, făcu o călătorie pentru a le privi. Guvernul Sovietic se dovedi a fi primul vînzător din cariera sa de ale cărui pretenţii la preţ nu mai ţinu cont. Considera că acestea depăşeau într-adevăr orice măsură, mai ales că decomandată Mellon era unicul cumpărător posibil, iar Mellon nici nu văzuse tablourile. Duveen se mulţumi doar să-i relateze pe scurt mult prea costisitoarea propunere. După cîţiva ani de negocieri, şi anume în 1930 şi 1931 folosindu-se tot de firma Knoedler, care mai lucra pentru el contra

unui comision fix, Mellon profită de acest lucru. El cumpără douăzeci şi una din tablourile Ermitajului pentru şapte milioane de dolari. Numai pentru „Madona albă" a lui Rafael a plătit peste un milion o sută de mii de dolari. Tăcerea lui Mellon asupra acestor achiziţii făcute la Ermitaj era întru totul demnă de reputaţia sa nedezminţită de discreţie. David E. Finley, care era mîna dreaptă a lui Mellon şi care la cererea acestuia a fost numit director la Galeria Naţională a fost citat în ziarul Saturday Evening Post ca autor al cuvintelor „Dl Mellon dorise să păstreze acest lucru ca pe o surpriză pînă la momentul potrivit". Posibil că nimeni n-ar fi fost considerat potrivit din partea Ministerului de finanţe să cheltuiască în mod public milioane pe tablouri rare, tocmai într-o vreme cînd guvernul era copleşit de şomaj, crahuri bancare şi criză generală. Să păstreze tăcere în legătură cu ceva n-a fost desigur niciodată o greutate pentru Mellon.

Pentru oricine altcineva achiziţionarea tablourilor de la Ermitaj de către Mellon ar fi fost o lovitură de moarte, dar pentru Duveen era ca şi cum ar fi descoperit un teren petrolifer. După ce totul s-a aflat, un negustor rival veni să-l consoleze cu ochii strălucitori de mulţumire. Fu uimit să-l găsească pe Duveen radios. „În sfîrşit Mellon este gata, spuse Duveen, este pregătit pentru mine". Duveen simţea că un om care a fost în stare să cheltuiască atîţia bani pe tablouri pe care nu le-a văzut niciodată era un cumpărător pentru care merita să te supui la orice chin. Ştia de acum încolo că Mellon n-avea să mai aibă de unde face asemenea achiziţii decît de la el; nu mai exista altă sursă de aprovizionare. Afacerea încheiată cu Ermitajul demonstra limpede că Mellon înţelegea ce înseamnă o afacere. Duveen se pricepea şi el să facă o afacere. Felicitîndu-l pe Mellon pentru achiziţia sa îi spuse: „Aceste tablouri sînt minu-

nate, dar permiteți-mi să vă reamintesc domnule Mellon, că ați plătit pe ele prețuri Duveen". Finley își amintește că după ce au ajuns la Washington tablourile au fost pînă la urmă dosite într-o pivniță a Galeriei Corcoran. Tot Finley spune că Mellon obișnuia să se retragă acolo pentru tăcutele sale convorbiri cu comori ca: *Madona albă* a lui Rafael și *Sfîntul Gheorghe și balaurul,* de mîna aceluiași, care costase șapte sute patruzeci și cinci de mii de dolari. *Închinarea magilor* de Botticelli care costase opt sute treizeci și opt de mii trei sute cincizeci de dolari și *Bunavestire* de Jan van Eyck cumpărată pentru cinci sute trei mii zece dolari, sau o pînză de Tițian: *Venus la oglindă,* o goliciune pe care Mellon n-ar fi expus-o niciodată în casa sa și care îl costase cinci sute patruzeci și patru de mii trei sute douăzeci de dolari. Suma era cam mare pentru un tablou pe care nu-l puteai expune în casă, ca să nu mai vorbim decît mai costa și întreținerea unui loc unde îl puteai expune. Finley spune că Mellon avea idei foarte stricte în legătură cu ce se putea expune într-o casă; nu îngăduia nici tablouri contemporane, și avea grijă să nu expună tablouri religioase într-o cameră în care prietenii săi puteau bea sau fuma. „Muzeul său particular trebuia să fi fost guvernat de aceleași soi de reguli pe care le aveau muzeele publice din secolul al XIX-lea în care, orele la care oamenii puteau privi o statuie grecească se modificau mereu ca orele unei băi turcești. În primii ani ai deceniului al treilea, Duveen se străduia din răsputeri pentru a-și aduce la îndeplinire planurile cu privire la crearea unei Galerii Naționale, vînzîndu-i lui Mellon tablouri la o scară tot mai mare. Totul mergea ca pe roate atît pentru Mellon cît și pentru Duveen, cînd în primăvara anului 1934 Procurorul General al Statelor Unite îi trimise lui Mellon o notă
 în care pretindea că în 1931 acesta nu plătise

sufiecente împozite. Pe scurt Guvernul îi cerea lui Mellon trei milioane optzeci şi nouă de mii de dolari pentru taxe neplătite şi penalizări. Mellon considera acuzaţia de evaziune fiscală pe care i-o aducea indirect Guvernul drept impertinenţă scandaloasă şi eronată şi făcu o contraplîngere cum că în 1931 el chiar îşi depăşise taxele cu o sută treizeci şi nouă de mii de dolari; încercînd în aparenţă să obţină un ramburs, dar de fapt urmărind doar să se spele de acuzaţia de fraudă a Biroului pentru impozite interne, ceru o anchetă la Departamentul pentru perceperea taxelor din Washington. Din punct de vedere juridic procesul care a urmat a fost unul dintre cele mai încîlcite; după ce s-a terminat audierea martorilor declaraţiile acestora umpleau deja zece mii de pagini. Mellon trebui să facă faţă unor atacuri teribile din partea avocaţilor statului, împotriva cărora argumentele sale păreau adesea neconvingătoare. Audierile au revărsat o întreagă mare furtunoasă plină de insulte care ameninţau să se scufunde şi pe care avocaţii lui Mellon încercau de zor să înalţe nişte construcţii complicate şi fragile; labirinturi de vînzări obscure şi de asociaţii greu de înţeles. Dar din fericire pentru Mellon, marea învolburată a acestor litigii ducea către un golf puţin mai calm şi mai însorit, pe care colecţia de artă cumpărată de la Duveen şi de la alţii plutea într-o relativă linişte. Retras în acest golf în care se simţea la el acasă, volubilul Duveen cîştigă o victorie de pomină. Miezul apărării lui Mellon — şi după toate aparenţele, actualele măsuri ale guvernului nu avuseseră nici un amestec — consta în faptul că în 1931 Mellon — fără să vorbească despre asta, fără ca măcar să se ostenească să anunţe oficialităţile—dăduse tablouri în valoare de mai mult de trei milioane de dolari trustului Mellon, o fundaţie pe care o înfiinţase cu un an înainte în scopuri de binefacere. Guvernul ripostă că fundaţia ca

atare era doar un subterfugiu pentru a scăpa de impozite, că tablourile erau expuse de fapt în apartamentul său şi rămîneau deci inaccesibile publicului (pentru a nu mai vorbi de cele care se aflau în pivinţa de la Corcoran. La aceasta Mellon răspunse că deşi tablourile se găseau deocamdată la el avea totuşi de ani de zile intenţia de a le oferi naţiunii îndată ce va fi strîns suficient de multe pentru a pune în mod decent bazele unei Galerii Naţionale pe care urma s-o ofere poporului american. Pentru a dovedi că această intenţie se conturase chiar mai devreme de anul menţionat, unul dintre avocaţi recurse la mărturia celui cu care Mellon discutase planul său — Duveen. În depoziţia sa Duveen îi făcu parcă pe toţi să uite de toate : de inocenţa avocaţilor, de importunitatea perceptorilor, de aviditatea celor desăvîrşit de bogaţi. Ca prin minune făcu ca o rază de bunăvoinţă întoarsă din drum să cadă asupra lui Mellon. Guvernul insista că Mellon încerca să se sustragă de la plata a trei milioane de dolari ; Duveen era gata să demonstreze că Mellon cheltuise cu mult mai mult pentru măreţul dar pe care îl pregătea de atîta timp şi care era destinat tocmai acestui guvern care îl acuza de a avea intenţia să-l înşele. Aşa cum spune avocatul lui Mellon — Frank J. Hogan „Dumnezeu nu pune niciodată în minţile şi inimile oamenilor trăsături atît de deosebite şi opuse ca acestea ; nu e posibil să concepi un om care să plănuiască asemenea binefaceri şi în acelaşi timp să unelteaască şi să-şi facă planul de a-şi înşela guvernul" : Duveen era întru totul de părerea lui dumnezeu şi a lui Hogan cu privire la alcătuirea omogenă a naturii umane.

Toţi avocaţii care îl secondaseră de-a lungul anilor în nenumăratele sale procese nu-şi mai făceau de mult nici o iluzie asupra cali-
233 tăţilor sale de martor : Duveen nu vedea nici

un motiv, nici măcar în instanță, de a-și pune vreo stavilă obișnuinței sale de a vorbi prea mult. L-au condus la Washington cu inima strînsă. Dar de data asta pînă și ei au trebuit să recunoască că Duveen s-a descurcat într-un mod mai mult decît onorabil. Exuberanța sa a fost atît de cuceritoare încît oameni subtili ca Sir Osbert Sitwell și Sir Kenneth Clark — osteniți probabil de propriile lor subtilități i s-au arătat recunoscători pentru aceste sumare și pitorești generalități, lipsite de argumente prea solide dar pline de spontaneitate delectîndu-se în revărsarea ei, lăsîndu-se în voia farmecului ca de altfel întreaga sală arhiplină, cu excepția avocatului opoziției bineînțeles. Duveen intră în sală cu siguranța desăvîrșită a unui actor foarte popular care se știe irezistibil și știe să exploateze acest lucru. Li se adresă avocaților opoziției — în fruntea lor Robert H. Jackson, avocat pentru biroul de venituri interne cu condescendența unui olimpian care le-ar vorbi de la înălțimea sa unor simpli muritori, fără gust, plini de zel meritoriu dar neîndemînateci, prost informați. E de presupus că Duveen se năpusti asupra lui Jackson ca asupra cuiva care nu poseda nici un Duveen și se apucă pe loc să-l educe. Începu printr-o declarație menită să dea unor profani o cît de vagă idee despre importanța Duveenilor pe care îi poseda Mellon. „Corecția fostului nostru ministru", spuse el, „este fără îndoială cea mai frumoasă din lume". Aceasta îi aduce lui Jackson puțină apă la moară, așa încît încearcă să-l manevreze pe Duveen pe raftul său din fericire mult prea îngust. În prealabil își vîrîse desigur nasul prin rapoartele de impozite pe venit ale lui Duveen și ale lui Mellon, căci replică întrebîndu-l pe Duveen dacă nu era cumva adevărat că firma sa de artă pierduse în 1930 și 1931 două milioane nouă sute cincizeci de mii de dolari. Duveen îl privi plin de compătimire. „Nici nu

ştiu dacă tot ce am făcut în ultimii cincizeci de ani mi-a adus mai mult cîştig sau mai multe pierderi", spuse el. „Pur şi simplu nu mă interesează". Chiar şi pentru cineva care nu cumpărase în viaţa lui nimica Jackson dădea dovadă de o asemenea ignoranţă cu privire la Duveeni încît vanitatea sa se simţi vulnerată. Cu toate acestea, Duveen găsi totuşi timp să-i dea măcar o instruire elementară cu privire la valoarea tablourilor, Jackson se interesă astfel cam cît valora *Bunavestire* de Van Eyck. Duveen îl privi mustrător aşa cum nu te poţi împiedica să priveşti pe oricine pune o asemenea întrebare. „Probabil că nu vă daţi seama că există numai trei tablouri mici de Van Eyck în America, spuse el. Şi nici unul din acestea nu poate fi comparat cu Van Eyck-ul domnului Mellon". Îi adresă în treacăt un compliment lui Mellon pentru isteţimea de care dăduse dovadă obţinînd acest tablou pentru numai 503.010 de dolari. „Merita un milion", spuse el şi adăugă cum să nu, chiar eu aş da 750.000 de dolari pe el chiar acum". Jackson îi mai puse cîteva întrebări şi despre *Madona Cowper*, de Rafael pe care tot el i-a vîndut-o lui Mellon. Acesta se dovedi a fi un exemplu al dibăciei lui Mellon, care îi smulsese de la Duveen pentru 836.000 de dolari. „Eu l-am considerat un preţ foarte scăzut. Domnul Mellon a crezut dimpotrivă că e un preţ foarte ridicat, într-o zi după masă de prînz am cedat", spuse Duveen, cu candoarea unui om care nu se dădea în lături să-şi recunoască înfrîngerea. Îi făcu cu ochiul lui Mellon pentru a-i arăta că nu-i purta pică. Mellon încuviinţă dînd din cap.

Jackson insistă orbeşte şi Duveen trebuie să-şi continue prelegerea. Avocatul guvernului încercă să-l facă pe Duveen să recunoască că exista o mare fluctuaţie a valorilor în cazul operelor de rată. Duveen încercă la rîndul său să-l aducă încetişor pe avocat pe înalta plat-

formă pe care se afla el. Leonardo da Vinci, Michelangelo, Rafael, Perugino, Van Eyck, Tițian și Rembrandt erau cu toții în primul rînd oameni de seamă spuse Duveen, pentru că numai oamenii de seamă pot deveni mari artiști". Și sublinie cu tărie că prețurile operelor trebuiau să fie pe măsura măreției artiștilor. Jackson întrebă din nou cu aceeași neînțelegere dar la fel de încăpățînat : „Este totuși adevărat sau nu că valoarea operelor de artă cunoaște oscilații mari?" Forțat să coboare de unde sălășluia, pe terenuri mai joase, Duveen deveni parten. „Adevărul este, dragul meu, spuse el, că operele de artă nici nu urcă nici nu coboară în valoare ca fonta sau foile de cupru sau minele de fier. Ele au o valoare proprie, de sine stătătoare și asta-i tot ce se poate spune în legătură eu ele". Adăugă, că el nu s-a aflat niciodată în situația de a depinde de niște certificate pentru a asigura autenticitatea tablourilor sale. Publicul rîse. „Am primit destule certificate de la împărați și regi, continuă Duveen, dar de obicei găseam că tabloul cu pricina nu era bun. Pentru clienții mei cuvîntul meu e suficient, căci ei tratează deja cu mine de ani de zile și mă cunosc". Îi făcu din nou cu ochiul inculpatului care tratase cu el de ani de zile și care-l recompensase încuviințînd din nou din cap.

Cînd această chestiune a fost în cele din urmă lămurită și Jackson a încercat să demonstreze că Mellon instituise fundația aceea doar pentru a evita taxele și că nu intenționase de fapt niciodată să-i permită publicului să se bucure de colecția sa de artă, Duveen îl contrazise afirmînd că încă din 1928 el începuse să discute cu Mellon despre proiectul unei Galerii Naționale care să adăpostească comorile de artă pe care se străduise atîta să i le procure. Tot el îi prezentase domnului Mellon „un arhitect celebru"

care desenase încă de pe atunci planurile clădirii, planuri care se aflau și astăzi în posesia clientului său. Jackson încercă să pună capăt relatării lui Duveen cu privire la planurile acestei clădiri, dar Duveen în plină vervă nu era un om pe care să-l întrerupi prea ușor. Continuă netulburat să evoce convorbiri și să descrie acele planuri. Nu numai că discutaseră despre planuri și că el însuși îi prezentase un arhitect lui Mellon dar îi propuse chiar un anumit teren în Washington. Hogan îi puse o întrebare relativă la locul unde era situat terenul. Jackson nu voia să mai audă nimic despre asta, dar Duveen ținu să arate că el în schimb a auzit întrebarea. „O, da, acest teren există, spuse Duveen, se află lîngă Obelisc, aproape de lac". La această situare dibace a monumentului în Sahara iar a bazinului în care se reflecta el într-o regiune din Anglia spectatorii au izbucnit în hohote atît de puternice de rîs încît aprozii au fost nevoiți să intervină pentru a restabili liniștea.

Duveen continuă să vorbească iar procesul continuă să se desfășoare. Ziariștii prezenți, care în unele momente îl priveau fără pic de simpatie pe Mellon au spus că depoziția lui Duveen a contribuit mult la împrăștierea atmosferei ostile care învăluia procesul. Tablourile pe care Duveen pretindea înaintea tuturor clienților săi că le lasă prea ieftin oricît de scump le-ar fi plătit aceștia și pînă și tablourile cumpărate de la Knoedler veneau parcă, într-o înlănțuire adevărată norocoasă a împrejurărilor să-i țină partea lui Mellon în acest ceas greu. În cele din urmă, comisia de impozite l-a scos de sub acuzația de fraudă, adusă de guvern. Părerile înclinară în favoarea intențiilor caritabile ale lui Mellon și Duveen. S-a dovedit astfel, cît putea fi de util ca Vechii Maeștri să-ți devină prieteni contemporani.

După ce luă sfîrşit procesul de la Washington perspectivele care i se deschideau lui Duveen erau dintre cele mai favorabile; ideea unei Galerii Naţionale era de acum la ordinea zilei şi lui Mellon nu i-ar mai fi venit la îndemînă să bată în retragere în privinţa aceasta. Unica problemă rămînea pentru Duveen cum să-i pună lui Mellon la dispoziţie operele de care mărturisea că are nevoie pentru a porni, aşa cum se cuvine la construirea unei galerii. De-a lungul relaţiilor sale cu Mellon în 1936, pentru a doua oară Duveen se hotărî să închirieze un apartament exact sub al său la Washington. După cum a povestit chiar el mai tîrziu, îi spuse lui Mellon într-o zi, „Dumneavoastră şi cu mine ne potrivim de minune. Nu are nici un rost să alergăm fiecare după altceva. Eu am cîteva lucruri frumoase pentru dumneavoastră, destinate dumneavoastră, adunate special în acest scop, şi care trebuie deci, să sfîrşească prin a vă aparţine. N-are nici un rost să tot alergaţi la New York ca să le vedeţi, n-am nici eu energia să dau fuga continuu la Washington. Voi aranja totul în aşa fel încît să puteţi vedea aceste lucruri cînd vă convine şi pe îndelete. „Apoi, făcînd o aluzie la Galeria Naţională adăugă, „desigur că aceste lucruri nu ne aparţin întru totul. Ele aparţin poporului". Mellon locuia într-un apartament de lîngă Dupont Circle. Duveen insistă ca familia care locuia la etajul de sub Mellon să-i cedeze lui apartamentul, apoi transportă acolo toate lucrurile acelea care aparţineau poporului. Rezultatul fu foarte frumos dar foarte costisitor. Instală un îngrijitor, angajă cîţiva paznici care să stea tot timpul cu ochii pe apartament, îi dădu cheia lui Mellon şi se înapoie la New York.

În tot acest timp Duveen nu uita să se ţină la curent cu situaţia de la Washington, prin intermediul îngrijitorului său. Acesta îi făcu

o descriere încîntătoare a chiriaşului de sus; care şi-a părăsit în halat de casă şi papuci propriul apartament pentru a se scălda în mediul mai opulent al lui Duveen. Uneori, îngrijitorul îi raportă că lui Mellon i se păruse chiar că e mai plăcut să-şi primească oaspeţii în locuinţa lui Duveen decît în a sa. Mellon trebuie să fi început să simtă că tablourile pe care le putea arăta prietenilor săi în apartamentul lui Duveen erau de fapt ale sale. Veni şi clipa cînd îşi dădu seama că nu mai poate continua să ducă o astfel de viaţă dublă. Trimise după Duveen şi cumpără în întregime conţinutul apartamentului său. Aceasta a fost cea mai mare tranzacţie realizată vreodată în lumea artei. Ea depăşeşte cu mult în anvergură chiar pe aceea pe care Mellon o încheiase cu Ermitajul. În aceasta din urmă era doar de douăzeci şi unu de tablouri; numărul lor se ridica la patruzeci şi două în tranzacţia încheiată cu Duveen. Mellon plătise Ermitajului şapte milioane de dolari; Duveen încasă douăzeci şi unu de milioane. A fost singura oară cînd i s-a întîmplat lui Mellon să nu aibă suficienţi bani lichizi. Îi plăti lui Duveen asigurări. Duveen fu astfel în stare să lichideze un credit de şase milioane de dolari pe care banca sa din Londra îi prelungise pentru el, timp de treizeci de ani şi să pună de o parte fonduri de rezervă pentru soţia şi fiica sa. Afacerea fu o ispravă comercială remarcabilă, realizare de colecţionar. La urma urmei, guvernul moştenise colecţia Ermitajului de la un stat care colecţiona tablouri cu mult înaintea lui Duveen. Deoarece însă Duveen fusese în stare să strîngă el singur o mare parte a colecţiei lui Melon la care se adăuga cîte o bună parte din multe alte colecţii — şi toate acestea într-o singură viaţă de om, se poate afirma fără exagerare că el a fost cel mai mare colecţionar care a existat vreodată.

La cîteva luni după ce cumpărase de la Duveen tablourile din apartamentul de la Washington, Mellon îi scrise președintelui Roosevelt oferindu-se să construiască o Galerie Națională de artă pe care să o dăruiască națiunii împreună cu întreaga sa colecție și cu un fond de dotare în valoare de cinci milioane de dolari. Înainte ca președintele și Congresul să-și fi dat în martie 1937 consimțămîntul formal în numele poporului american asupra Galeriei Naționale — vizitată deja pînă acum de nouăsprezece milioane de oameni — Duveen îl chemă din nou pe Pope, arhitectul la care se referise fără să-l numească în timpul procesului, pentru a-i încredința în mod oficial desenarea unor planuri de data aceasta mult mai precise. După ce acestea primiră mai întîi încuviințarea lui Duveen i-au fost arătate lui Mellon, Duveen se arată la fel de exigent cu proiectele pentru Galeria Națională cum fusese în alegerea tablourilor pe care le cumpărase Mellon din apartamentul de la Washington. Nutrea o anumită aversiune pentru calcar. Sufletul său se răscula împotriva acestui material. I se părea că e murdar. Cu toate acestea Mellon se hotărî să-și construiască galeria din calcar, pentru care încercase întotdeauna o adevărată slăbiciune. Atunci cînd Președintele Coolidge îl însărcinase cu realizarea programului arhitectural al districtului Columbia, în valoare de 190 000 000 de dolari, Mellon alesese fără excepție calcarul pentru toate clădirile guvernamentale care se înălțau una după alta. „Trei președinți au slujit sub Mellon" spusese cîndva senatorul George Norris. Spre deosebire de Harding, Coolidge și Hoover, Duveen refuză să slujească. Îi repugna ideea ca Galeria Națională la care se gîndise atît de mult și care avea să adăpostească atît de mulți dintre cei mai buni Duveeni, să arate ca Banca Națională Mellon din Pittsbourgh. Stabili o întîlnire cu Mellon

și Pope și propuse marmura. Pope făcu precizarea că marmura va costa cel puțin cu cinci milioane în plus. Mellon declară atunci că aceasta era mult prea scumpă; calcarul era suficient de bun. La urma urmei, el reconstruise Districtul Columbia numai din calcar. Duveen spuse că ceea ce era suficient de bun pentru Districtul Columbia nu era suficient de bun pentru tablourile lui și ale lui Mellon. Îi propuse o plimbare cu mașina prin oraș. În timp ce străbăteau străzile îi arătă lui Mellon cît putu mai multe din clădirile cu care se fălea acesta. Toate erau din calcar și aveau un aspect sărăcăcios și murdar exact așa cum le descrisese Duveen. Vorbi tot timpul fără ca ceilalți doi să găsească ceva de răspuns. Ținea să-i facă să se hotărască în favoarea marmurei, de parcă ar fi vîndut-o chiar el. Mellon cedă. „Mulțumesc pentru plimbare, spuse el, a fost cea mai costisitoare plimbare din viața mea".

După ce se lasă convins că marmura era unicul material potrivit pentru o clădire care urma să adăpostească Duveeni, Mellon avu pretenția de a alege el varietatea de marmură care îi plăcea. Duveen îi permise de data asta să facă ceea ce dorea. Mellon se hotărî pentru marmura de Tennessee deoarece era, aidoma lui, neostentativă și austeră. O alesese tocmai pentru că nu semăna cu marmura. O dată mai mult, această alegere era expresia dorinței sale de discreție, nu voia să recunoască ca marmora e marmoră. Alegerea sa a avut și o parte bună. Era în toiul crizei și oamenii din carierele de marmură erau în mare parte fără lucru. Comanda grandioasă a lui Mellon i-a trezit pe toți ca dintr-o lungă hibernare. S-au pus pe treabă cu ardoare și au extras cea mai mare cantitate de marmură de Tennessee, care fusese comandată dintr-o dată de cînd existau carierele. Cînd transportul a sosit la Washington, s-a dovedit că marmura aceasta era de o varietate de

nuanțe care mergeau de la un roz foarte intens pînă la un roz destul de pal. Un perete experimental clădit din această marmoră arăta de parcă ar fi avut scarlatină. Toată operația a devenit cu atît mai costisitoare cu cît, pentru a feri clădirea de o culoare care să reamintească în mod prea supărător tuberculoza s-a hotărît ca toată marmura de nuanță închisă să fie plasată la bază iar cea deschisă spre vîrf, astfel încît pereții să prezinte o gradație de culoare mai puțin patologică. Asta însemna însă că trebuia ales dinainte locul unde trebuia să fie plasat fiecare bloc. Cîțiva ani mai tîrziu orice deosebire de culoare se șterse; toată truda și cheltuiala provocate de problema dificilă a îmbinării blocurilor ar fi putut așadar evitată.

„De ce ați insistat atîta pentru a alege marmura?" întrebă cineva pe Duveen. „Ce importanță avea pentru dumneavoastră? Unde mai puneți faptul că Mellon va avea cu cinci milioane mai puțin de cheltuit pentru dumneavoastră?"

„Voi mai avea și alți clienți în afară de Mellon", spuse Duveen ca și cum n-ar fi făcut decît să constate un adevăr evident. „Ei vor dori ca și tablourile *lor* să intre în Galeria Națională. Pe aceștia îi va impresiona marmora". Dintre toți aceștia cel la care Duveen se gîndea mai mult era Kress.

Relatînd istoria lui National Gallery, John Walker, custodele principal scria nu de mult:

„Clădirea destinată lui National Gallery a fost proiectată pentru a transforma în spațiu utilizabil o suprafață de cinci acri și jumătate, iar colecția inițială a domnului Mellon cuprindea doar o sută treizeci și două de opere le artă. E de la sine de înțeles că se gîndea la o densitate ceva mai ridicată decît douăzeci și patru de acri. Era pe deplin încredințat că frumusețea noii clădiri va acționa ca un magnet asupra altor colecționari".

Asemeni lui Mellon, Duveen nu-şi ascundea nerăbdarea de a face să crească densitatea şi de a intensifica magnetismul. După cum spunea cîndva un prieten al lui Mellon, „Mellon se afla în posesia unui muzeu de artă, lung cît şase blocuri şi a unui număr de tablouri care ar fi încăput foarte bine într-un apartament dublu ceva mai mare. Duveen înţelese să coopereze leal. Prilejul nu întîrzie să se ivească, legat de faptul că pe Mellon sculptura nu-l interesa absolut deloc; ambiţia sa pentru Galeria Naţională de la Washington fusese doar de a urma modelul Galeriilor Naţionale din Londra care-i plăceau şi unde nu exista nici o sculptură. În acelaşi timp, totuşi, Pope, pe care Duveen îl admira cel puţin tot atît de mult cît iubea Mellon National Gallery din Londra, proiectase Galeria din Washington cu holuri frumoase şi spaţioase menite să primească sculpturi. Sălile de sculptură erau aproape pustii; densitatea, în ceea ce priveşte sculptura era nu puţin deasupra lui zero. Duveen le sări în ajutor. O fericită întîmplare făcuse ca în colecţia Dreyfus pe care o cumpărase în 1930 să existe o sumedenie de sculpturi minunate. Pus pe de o parte în faţa unui *fapt împlinit** din punct de vedere arhitectural — existenţa unei săli de sculptură în care nu se afla nici o sculptură — şi pe de altă parte în faţa posibilităţilor pe care i le oferea Duveen de a remedia răul, Mellon se trezi învingîndu-şi prejudecata împotriva sculpturii şi îi promise lui Joseph să umple măcar în parte spaţiile goale. Acesta a fost un alt exemplu clar de hazard fabricat din vreme de Duveen.

În arta delicată de a se folosi de pe urma rivalităţii şi frecuşurilor între clienţi, Duveen nu avea egal. O practicase mai înainte cu

*) în franceză în text (N.tr.)

Morgan, Frick, familia Widener şi Rockefeller; îi făcuse de asemenea pe Bache, Goldman, Hearst şi pe alţii din plevuşca mai puţin importantă să devină conştienţi de norocul de care se bucurau avînd posibilitatea să trateze cu un om care era binevoitor încît să-şi irosească timpul cu ei, atunci cînd putea să şi-l petreacă în tovărăşia unor giganţi ca Mellon. Galeria Naţională se transformă într-un minunat instrument de a atîţa în avantajul său competiţia în rîndul giganţilor. Îi dădu posibilitatea de a menţine nestinsă concurenţa care dăinuia ca o febră mistuitoare chiar şi după moartea unuia dintre rivali. Kress n-a consimţit să trateze cu Duveen decît după moartea lui Mellon — mai ales în ceea ce îl privea pe Duveen, continua să rămînă nr. 1. Mellon muri în august 1937, şi imediat după aceea Duveen izbuti să-l convingă pe Kress că nu mai exista acum nici un motiv de ezitare, nimic nu-i mai stătea în cale pentru a ocupa el locul din frunte. Exista încă acel raport agorafobic de douăzeci şi patru la acru dar cu ajutorul lui Duveen, lui Kress nu i-a trebuit prea mult pentru a spori energic densitatea. Duveen se trezi într-un fel unicul administrator al uneia dintre cele mai vaste instituţii gratuite de cultură. Totul conlucra aici în favoarea lui Duveen pînă şi hotărîrea lui Mellon de a refuza cu modestie ca Galeria să-i poarte numele. Mellon nu credea în valoarea acestui gen de reclamă personală; îi spusese odată unui intim că deşi fundaţia Smithson primise numele de James Smithson, nici măcar un singur om din milioanele de oameni care auziseră de ea n-ar fi fost în stare să-ţi spună cine putuse fi acest Smithson. Probabil că refuzul lui Mellon de aş înscrie numele pe frontispiciul Galeriei era, tot o coincidenţă a principiului său de a păstra tăcerea, indiferent de împrejurare. Oricare ar fi fost cauza, acest anonimat folosea admirabil scopurilor

lui Duveen. Kress cumpărase atît de multe opere de artă încît nu mai avea loc unde să le pună pe toate şi avusese cîndva intenţia să-şi construiască o galerie proprie; merse pînă într-acolo încît cumpără în acest scop un teren la New York. Dar Galeria Naţională, tocmai pentru că aparţinea naţiunii era mult mai indicată. Faptul că muzeul din marmură roz de pe Constitution Avenue, era anonim îi dădea lui Duveen şanse mari să-i poată oferi lui Kress propria sa şansă.

Deşi Duveen îl cunoştea pe Kress de opt ani a ştiut să aştepte cu răbdare lăsîndu-l să se amestece în tot soiul de achiziţii mediocre făcute la alţi negustori. Răbdarea pe care şi-o exersase în timp ce-l aştepta pe Mellon îi fu şi acum de folos. Duveen avea un simţ extraordinar al timpului şi al efectelor sale. „Domnul Kress nu e încă pregătit să devină un client de al meu; mai trebuie să facă încă cîteva greşeli," spunea el. Şi Kress le făcu şi pe acelea. Duveen ajunsese să creadă că permiţîndu-i cuiva să trateze cu el, oricine ar fi fost, îi făcea o deosebită onoare echivalentă, de pildă, unei invitaţii la ceai la Palatul Buckingham, şi aştepta ca percepţiile lui Kress să se coacă. Cînd simţi că acestea se maturizează îndeajuns trecu la acţiune. „Sper că n-aveţi de gînd să-i lăsaţi lui Mellon onoarea de a dispune singur de întreaga Galerie Naţională?" îl întrebă el. Dîndu-şi seama că Mellon monopoliza într-adevăr nemurirea, Kress înţelese intenţiile lui Duveen.

E o ciudăţenie de ordin geografic că toţi cei trei mari magnaţi americani ai magazinelor universale, Kress, S.S. Kresge şi F.W. Woolworth şi-au făcut începutul în Pensylvania de est. Wooltworth s-a născut la New York, dar plecă în Pensylvania încă de tînăr. Kresge s-a născut în Bald Maount Pensylvania,
245 Kress, unul dintre puţinii clienţi ai lui Du-

veen care i-au supravieţuit s-a născut la Cherywille, Pensylvania în 1863. Strămoşii săi erau olandezi din Pensylvania; a fost crescut în condiţii modeste şi averea făcută este unica realizare. Nu s-a căsătorit niciodată; şi-a dedicat toată viaţa uriaşului său lanţ de magazine universale, achiziţionări de comori de artă şi îngrijirii sănătăţii. Magazinele sale erau atît de numeroase şi cu atîtea sucursale răspîndite pretutindeni, încît într-o perioadă de unsprezece ani, în timp ce le vizita, n-a dormit nici două nopţi în acelaşi pat. Lipsa de confort pe care era obligat s-o îndure în oraşele mici sau în sate, se afla probabil la originea ipohondriei de care a suferit timp îndelungat. Preocupat fără încetare de a consuma o hrană cît mai igienică şi preparată aşa cum trebuie, a fost în stare în timpul primului război mondial, să se mute, numai pentru că îşi închipuia că aici hrana va fi cel puţin curată, în trei camere pe care le reţinuse la un spital din New York şi a continuat să stea acolo un an şi jumătate.

Kress a dus o viaţă straniu de singuratică. Acum la vîrsta de optzeci şi opt de ani şi ţintuit la pat, nu-i mai primeşte, în afară firește de doctori şi de infiermiere, decît pe fratele său Rush în vîrstă de şaptezeci şi patru de ani, şi cîţiva specialişti din domeniul artei. New York-ul a fost adevărata sa patrie timp de peste treizeci de ani, dar chiar şi atunci cînd era în putere nu cunoştea nici aici aproape pe nimeni şi nimeni nu-l cunoştea. Cealaltă pasiune a sa în afara colecţiilor de artă erau călătoriile, dar pe aceasta nu şi-a satisfăcut-o niciodată în mod direct. Cînd mergea în străinătate o făcea ca să se uite la tablouri şi nu-i mai rămînea prea mult timp pentru altceva; cînd rămînea acasă, adevărata sa relaxare consta în a-şi potoli setea de hoinăreală cu ajutorul filmelor de călători ale lui Burton Holmes. Kress n-a ajuns

niciodată să vadă cu adevărat toate cîte i le oferea lanterna magică a lui Holmes, așa încît a păstrat toată viața o nedomolită lăcomie de lectură. O punea pe secretara sa să lipească toate programele; pînă și pe scaune avea vrafuri de mape pline cu tăieturi din ziare, care constituiau un fel de jurnal permanent al tuturor voiajurilor. Pasiunea sa care se mulțumea doar să vizeze, îi supunea la o încercare destul de neplăcută pe toți cei care făcînd parte din cercul său restrîns, ar fi fost ispitiți să-l însoțească într-o călătorie adevărată. „Ar fi putut carta el însuși întreaga rută a vasului «Olympic» și ar fi putut merge oriunde i-ar fi plăcut pe lume", spunea cu tristețe unui dintre ei, „dar prefera să-și efectueze călătoriile la Carnegie Hall"

Aidoma multor oameni foarte bogați, Kress nu arăta mai puțină grijă pentru cheltuirea celor mai mici sume de bani; precauția sa se dădu bătută doar cu o singură ocazie, în fața plăcerii de a se tîrgui. Odihnindu-se pe veranda unei stațiuni balneare din Italia, Kress opri odată un negustor ambulant levantin care mergea clătinîndu-se împovărat de o legătură mare de fețe de masă și de eșarfe, și-l întrebă cît cere pe o duzină de eșarfe. Vînzătorul îi spuse prețul. „Dar pe șase eșarfe și șase fețe de masă?" întrebă Kress. Negustorul se scărpină în cap și-i dădu răspunsul. Kress începu să fie fascinat de nenumăratele combinații posibile care se înlănțuiau la infinit și se apucă de o tîrguială frumoasă și complicată. Un vraf de fețe de masă și un alt vraf de eșarfe oferă cele mai inspititoare perspective în această direcție, dacă îți dai cît de cît osteneala să le aprofundezi și, Kress știa s-o facă și încă în asemenea măsură încît pe sărmanul levantin îl trecură toate nădușelile tot încercînd să răspundă cu cifre care să nu-l ducă direct

la faliment; trecut prin toate chinurile nehotărîrii, ale răzgîndirii fulgerătoare, ale aprecierilor brusce, şi în cele din urmă pierdu cu totul legătura cu realitatea. Pe Kress îl amuza jocul. În cele din urmă virtuosul îl întrebă din întîmplare cît pretindea pe toată marfa. La capătul puterilor vînzătorul rosti o cifră apoi recăpătîndu-şi dintr-o dată prezenţa de spirit îşi trînti toată legătura în poala lui Kress. Luat prin suprindere şi neştiind prea bine cum să procedeze într-o asemenea situaţie, Kress scoase banii şi-i plăti. Eliberat dintr-o dată din afaceri, negustorul ambulant se îndepărtă. Kress se trezi în braţe cu o sumedenie de feţe de masă şi o infinitate de eşarfe. În firea lui Kress era ceva care îl împiedica întotdeauna să se descurce cum trebuie cînd era pus în faţa oricărei cantităţi prea mari, trimise deci noul stoc la depozitele sale din cartierul comercial al oraşului New York unde se odihnesc şi astăzi.

În tîrguielile sale intermediare cu Duveen cu privire la loturile de tablouri şi diferite obiecte de artă, Kress încerca să-l încurce cu combinaţii rapide şi neaşteptate tot aşa cum făcuse cu levantinul. („Cît vrei pe bustul lui Houdon fără cele două tablouri?" „Cît vrei pe cele două tablouri fără bust?"), dar Duveen avea o comprehensiune mai rapidă decît a levantinului şi mai largă decît a lui Kress. Kress se pregătea cu grijă pentru întîlnirile sale cu Duveen şi se hotăra greu. Comanda cîte o reproducere fotografică a tablourilor la care se gîndea şi medita asupra lor neîncetat. An de an mergea în Europa cutreierînd galeriile. Îi punea nenumărate întrebări oricărei persoane a cărei părere o aprecia, în legătură cu toate tablourile asupra cărora stătea în cumpănă dacă să le cumpere sau nu. „De ce acest tablou e atît de bun?" obişnuia el să întrebe: „De ce e mai bun decît tabloul de acelaşi pictor pe care-l are cutare sau cutare? Ce-l face să valoreze

atît de mult? Mi s-a spus că a fost repictat. Ce parte a fost repictată? Norul din colțul de stînga sus a fost repictat, sau e norul original? Ce părere ai despre îngerul care zboară în colțul din dreapta sus? A fost și el repictat? De ce, cu toate aceste operații de repictare, trebuie totuși să-ți plătesc atît de mult?" Ploaia de întrebări continua fără întrerupere, nu numai în galerii ci și în apartamentul său, în plimbările pe jos sau cu barca. Duveen se împăca cu acest obicei. Se împăca pînă și cu firea extrem de circumspectă a lui Kress. Într-o zi, ca să alunge orice suspiciune din mintea lui Kress cu privire la faptul că Mellon deși nu mai era în viață a continuat să fie pentru el Nr. 1, Duveen îi spuse: *„Dumneavoastră aveți munții, Mellon doar culmile."* Duveen ar fi putut la fel de ușor să-i spună și lui Mellon dacă acesta ar mai fi trăit „Kress deține munții, iar dumneavoastră aveți culmile". Duveen era maestrul complimentelor reversibile.

Nervii lui Duveen fură supuși unei încercări severe atunci cînd înaintea sărbătorilor crăciunului din 1938, Kress încălcă flagrant unul dintre principiile sale cele mai scumpe. Duveen, un pașă gelos pînă la furie pentru toate tablourile sale, refuză categoric să le scoată vălul în public; în vitrinele lui Duveen de la Ministerul marinei nu s-a pomenit niciodată un Duveen în tot timpul vieții sale, cu toate că clădirea era o copie a aripii unui palat care fusese proiectat de Jacques Ange Gabriel, ilustrul arhitect care a lucrat pentru Ludovic al XV-lea. Dacă voiai să vezi un Duveen, nu puteai s-o faci doar plimbîndu-te de-a lungul lui Fifth Avenue; trebuia să pătrunzi în alcovurile haremului, ceea ce nu se obținea fără un oarecare efort. În plimbările sale de-a lungul străzilor New Yorkului și mai ales de-a lungul lui Fifty-Seventh Street — Duveen era în permanență la pîndă pentru a surprinde orice fals Duveen pe care

să-l denunțe fără întîrziere. Într-o zi, pe cînd se plimba de-a lungul lui Fifth Avenue privirea îi căzu la colțul străzii Thirty-ninth asupra unui tablou dintr-o vitrină. Se opri să-l privească mai bine fără să-și creadă ochilor. Nu era cazul să denunțe un fals. Tabloul era un Duveen veritabil. Era unul dintre cei mai mari și unul dintre cei care-l costaseră cele mai mari suferințe. Era chiar „Închinarea păstorilor" despre care Berenson spusese că ar putea fi primul Tițian cunoscut dar pe care Duveen i-l vînduse lui Kress drept Giorgione. Acest tablou îl costase pe Duveen prietenia și în același timp prețioasa sa relație de afaceri cu Berenson. Îl convinse pe Kress că, acest tablou ar însemna un drum mult mai scurt înspre nemurire și un salt hotărîtor către întîietatea la Galeria Națională, o definitivă victorie în fața răposatului său rival Mellon. Acest dar făcut lui National Gallery era încă un secret care era păstrat în mare taină. Și iată, acolo, sub ochii lui se afla acel lucru minunat, complet descoperit în vitrina unei clădiri al cărei arhitect nu numai că nu fusese francez, ci, era, mai ales după părerea lui Duveen, ca și inexistent. Tabloul părea să se uite la el, la Duveen, de după vitrina de securit a magazinului universal al lui Kress, așezat acolo pentru a ademeni cumpărătorii de crăciun — în locul destinat de obicei plaselor de păr, pernuțelor pentru ace și savonierelor.

Duveen trebui să înghită această umilință care din păcate n-a fost singura în tot cursul relațiilor sale cu Kress. Cu toate acestea, cînd spre sfîrșitul vieții își recapitulă realizările, spuse: credeam că în relațiile mele cu Mellon obținusem absolut tot ce s-ar putea obține mai mult în afacerile cu tablouri. Cele cu Kress au reușit să le depășească". Judecînd în termenii unei stricte aprecieri cantitative, Kress era cel mai mare cumpărător din întreaga carieră a lui Duveen, chiar

dacă tot ce cumpărase de la el se concentra într-o adevărată cascadă de achiziţii doar de-a lungul ultimilor doi ani din viaţa lui Duveen. În acest scurt răstimp îi vînduse lui Kress opere de artă în valoare de peste douăzeci de milioane de dolari, făcîndu-l într-adevăr să devină Nr. 1 al Galeriei Naţionale şi să cîştige astfel competiţia în care pornise umăr la umăr cu Mellon.

Achiziţionarea de către Kress a unei părţi din colecţia bancherului Henry Goldman, din familia Goldman, oferă un grăitor exemplu al modului în care oamenii aceştia, cunoscuţi pe bună dreptate ca cei mai abili mînuitori de bani din istoria omenirii şi care din instinct erau deosebit de zgîrciţi lăsau de o parte orice precauţie în tranzacţiile lor cu Duveen. La vîrsta de şaptezeci şi nouă de ani cînd era deja orb, Goldman se hotărî să-şi vîndă tablourile. Trimise după un consilier plătit de-al lui Kress întrebîndu-l dacă acesta s-ar arăta dornic să le cumpere. Consilierul lui Kress îi răspunse că nu era deloc cu neputinţă, însă adăugă că patronul său nu făcea niciodată lucrările în grabă. „În cazul acesta va trebui totuşi să se grăbească" spuse Goldman. „Va trebui să se hotărască chiar în cursul după amiezii de azi". Consilierul se duse îndărăt la Kress şi-i spuse că Goldman dorea să-şi vîndă tablourile „E falit?" întrebă Kress, considerînd falimentul drept unica situaţie care să justifice hotărîrea de a ajunge să vinzi un tablou. I se răspunse că oferta n-avea nimic de-a face cu mersul afacerilor lui Goldman. „Tine-l la distanţă pe Goldman", îl sfătui Kress, în virtutea unor principii îndelung verificate. Consilierul lui Kress îl îndemnă cu toată convingerea să cumpere colecţia şi să nu mai întîrzie nici o clipă începerea negocierilor. „Ţine-l la distanţă" repetă Kress. Pînă cînd ajunse consilierul său la un telefon de unde să încerce

să-l țină la distanță pe Goldman, deja nu mai rămînea nimic de făcut. Duveen intervenise și cumpărase el toate tablourile. Cînd această informație îi parveni lui Kress efectul fu de-a dreptul fulgerător. O colecție care să-i aparțină lui Duveen nu mai era o colecție care să-i aparțină lui Goldman, chiar dacă era vorba de aceiași colecție. Îl rugă deci pe colaboratorul său să aranjeze în așa fel lucrurile încît să poată vedea cît mai repede tablourile. Consilierul îi propuse că va face întocmai dar îl imploră pe Kress să fie foarte precaut în legătură cu unul dintre ele, care fusese atît de restaurat încît el unul nu era de părere că mai valora ceva dacă ar fi fost autentic, ceea ce nu era tocmai sigur. Examinarea tablourilor avu loc în apartamentul lui Kress. Duveen trecu personal în revistă întreaga procesiune a capodoperelor lui Goldman, făcînd față cu bine pînă la sfîrșit cînd ajunseră la tabloul în legătură cu care Kress fusese prevenit. În entuziasmul provocat de acest tablou obișnuitul șuvoi al elocvenței lui Duveen se ridică vertiginos pînă la penegiric. Relată în legătură cu această operă că atunci cînd i-o arătase pentru prima oară lui Goldman (însoțită desigur de un panegiric asemănător) Goldman trecu printr-un fel de extaz de natură religioasă care începînd din clipa aceea avea să revină fără greș ori de cîte ori se apropia de tablou. După ce-l cumpără, atît timp cît tabloul rămase în apartamentul său, emoția lui Goldman numai la gîndul de a trăi într-o vecinătate permanentă cu această capodoperă fu atît de puternică încît îl împiedică să doarmă. Kress care suferea de mult timp de insomnie, nu păru impresionat. Întrebă brusc: „Ce-l face să fie atît de minunat?" La această întrebare grosolană, Duveen rămase înmărmurit; era atît de obișnuit ca afirmațiile sale să fie acceptate fără nici un comentariu, încît unicul lucru pe care-l putu face fu să repete că ta-

bloul era, dincolo de orice expresie omenească, minunat. Kress îi repetă întrebarea încuietoare: „Ce-l face să fie atît de minunat?" Duveen dădu un alt răspuns evaziv, şi afacerea rămase deocamdată în acest stadiu pînă cînd Kress şi consilierul său merseră împreună la plimbare pentru a rumega situaţia în linişte. În conversaţia care urmă, Kress îşi schimbă dintr-o dată atitudinea. „De ce spui tu că nu este minunat?" întrebă el. Consilierul îşi repetă argumentele: Oricum ar fi arătat cîndva tabloul, acum era în bună parte opera unui restaurator. Dar Kress, sceptic în prezenţa lui Duveen, se dovedi a fi cu adevărat de bună credinţă în prezenţa consilierului său, care, în virtutea faptului că era doar un consilier plătit, ajungea automat în situaţia de a fi contrazis. Îndată ce un colecţionar a pus ochii pe un tablou îl irita la culme orice încercare a consilierului său profesional de a-l descuraja. În această situaţie Kress aruncă în luptă toată artileria sa grea de argumente. „La urma urmei, spuse el în loc de concluzie, Goldman a posedat în mod incontestabil tabloul şi Duveen l-a cumpărat. Duveen îl are!" Kress cumpără şi tabloul acesta împreună cu toate celelalte. Dacă ar fi cumpărat tablourile direct de la Goldman, ar fi economisit milioane. Însă atunci n-ar fi încercat emoţionantul sentiment de a fi ajuns în posesia atîtor Duveeni.

În şirul lung al clienţilor lui Duveen care încep de timpuriu cu Morgan, Altman şi Collis şi H.E. Huntington şi soţia lor succesivă, Arabella, şi ajungea să fie grandios încununat de Mellon şi de Kress, Goldman ocupa o poziţie specială. Umplea un gol pe scenă între ieşirea primului grup şi intrarea celui de al doilea. După ce Goldman s-a retras din afaceri bancare el se întîlnea deseori cu Duveen pentru a prînzi împreună la „St. Regis". Cei doi erau nişte clevetitori inveteraţi. „Ce mai
 e nou pe Rialto?" obişnuia Goldman să-l

întrebe pe Duveen iar acesta se apuca să-l povestească ce se mai întîmpla. Goldman era lacom să afle totul cu privire la activităţile de zi cu zi ale lui Duveen : ce mai cumpărase Duveen, cui mai vindea şi cu cît ? Goldman era transportat de povestirile lui Duveen în legătură cu marile sale lovituri ; în comparaţie cu clienţii importanţi ai lui Duveen, el se considera cu modestie drept unul neînsemnat şi absorbea cu nesaţ povestirile amănunţite ale acestuia despre modul în care-i atrăgea pe peştii cei mari şi care sfîrşea prin a-i prinde în plasă. Era ca un negustoraş dintr-un orăşel de provincie care se bucură să afle că cel mai bogat şi mai inaccesibil cetăţean a fost printr-o strategie abilă readus în rînd cu toţi ceilalţi. Fiecare amănunt al acestor manevre îl interesa la culme pe Goldman. Goldman şi-a pierdut treptat vederea în cursul ultimilor ani de viaţă. Şi în cazul său putem surprinde capacitatea reală a lui Duveen de a incerca o prietenie cu totul dezinteresată căci după ce Goldman a devenit complet orb şi nu mai cumpăra tablouri Duveen a continuat să-l viziteze cu regularitate şi să-l ţină tot timpul la curent cu viaţa acelui Rialto care pentru el ca şi pentru cei mai mari colecţionari ai vremii atrăgea dorinţele sale cele mai profunde şi constituia adevăratul miez al făpturii sale. De un crăciun, Duveen îi dărui două miniaturi de Holbein pe care bătrînul colecţionar le îndrăgise foarte mult. Acestea îi aduseseră lui Goldman o imensă bucurie, cu toate că nu le mai putea vedea. Vizitele frecvente ale lui Duveen au însemnat şi mai mult pentru Goldman în ultimele sale zile de viaţă. Dacă se întîmpla ca Duveen să întîrzie puţin, întreba cu neliniște „Astăzi nu mai vine Joe ?" Dar Joe sosea negreşit de fiecare dată. Uneori Joe vorbea de frumuseţea celor doi Holbein cu atîta entuziasm de parcă i le-ar fi vîndut,

şi bătrînul orb se extazia de imaginea lor nevăzută.

Către sfîrşitul vieţii mulţi dintre clienţii de frunte ai lui Duveen orbiră sau îşi pierdură aproape complet vederea. Nu numai Goldman, ci şi Altman, Arabella Huntington şi în anii din urmă Kress. Faptul că pentru toţi aceştia tablourile deveniseră invizibile sau puţin să continue să cumpere de la Duveen. aproape invizibile nu-i împiedica cîtuşi de puţin să continue să cumpere de la Duveen. Un critic de artă care se întorcea de la Washington unde tocmai cercetase tablourile lui Kress de la Galeria Naţională se aşează alături de donatorul lor şi mişcat, îl lăudă de a fi dăruit naţiunii atîtea comori de care el însuşi nu se mai putea bucura. Faţa lui Kress se lumină de plăcere; amintindu-şi probabil de vremurile cînd era încă în stare să le contemple acele frumuseţi. Un alt colecţionar, mai puţin cunoscut dar obsedat în aceeaşi măsură de tablouri, fusese ca şi Kress ţintuit la pat pentru cîtva timp. Astăzi e orb, aproape surd şi paralizat. Unicul său mod de a se manifesta în prezenţa cîte unui rar vizitator este de a-şi mişca braţul bandajat într-un gest uşor semicircular. Recent unul dintre aceşti viziatori, stînd pe marginea patului său, privi prin cameră şi observă că tablourile de pe pereţi fuseseră schimbate de la ultima sa vizită. Îşi exprimă cu glas tare această remarcă, adăugînd că noile tablouri erau mai frumoase şi camera arăta mult mai bine acum. În schimbul acestui compliment, bolnavul îşi mişcă braţul atît de violent încît infirmiera se îngrozi şi-l rugă pe vizitator să părăsească pe loc încăperea.

Sociologii pe care îi interesează epoca lui Duveen, au făcut cu toţii fel de fel de subtile speculaţii asupra unui punct care continuă încă să rămînă un mister neelucidat: cum de a fost cu putinţă ca marii oameni de afaceri
255 ai acestei epoci să ajungă treptat să accepte

părerea simplă dar inactuală a lui Duveen că arta ar fi mai importantă decît banii? Una dintre explicații ar fi aceea că Duveen reușise să le strecoare ideea că arta era oricum neprețuită așa că atunci cînd plătești cu un preț oricît de mare pentru ceva ce nu are preț, faci într-adevăr o afacere bună. Probabil că pentru motivul acesta ei se simțeau mai bine atunci cînd plăteau mai mult. Asta le dădea certitudinea că au dobîndit ceva autentic, rar sau unic. La un negustor mai mărunt avea un bust de Rossellino pentru care plătise douăzeci și două de mii de dolari. Joseph E. Widener a trecut o dată pe la el să vadă acest bust. Negustorul avea nevoie de bani și îl oferi doar pentru douăzeci și cinci de mii, sperînd să-l tenteze pe Widener să încheie rapid tîrgul. Prețul moderat îi fu însă fatal. „Caută-mi altul mai bun", spuse Widener. Dacă Duveen i-ar fi cerut pe el un sfert de milion l-ar fi obținut fără nici o greutate. Aceeași scenă se repetă cînd bustul îi fu propus lui McKay: „Găsește-mi unul mai bun", spuse McKay. Putem reaminti tot aici că printre clienții lui Duveen se număra și unul dintre cei mai circumspecți, mai zgîrciți și mai atenți la fiecare penny, și care, în orice tranzacție de milioane de dolari nu uita să se tocmească pentru fiecare bănuț, ceea ce i-a și făcut pe mulți să spună: numai Duveen era în stare să provoace tranzacții în care să vezi o asemenea precauție excesivă însoțind o renunțare de asemenea porporții. „E bine spuse un intim de-al acestei persoane, îi plăcea să trateze cu Duveen pentru că Duveen umbla numai pe culmi. Era ca și cum ai fi atras atenția tuturor claxonînd de la volanul unui Rolls-Royce făcut de comandă". Clienții lui Duveen preferau deci să plătească sume uriașe, și Duveen le făcea pe plac. Un negustor îi oferi lui Hearst o cameră pentru cincizeci de mii de dolari; Hearst îl respinse cu dispreț. Duveen i-o oferi mai tîrziu cu două

sute de mii şi acesta o cumpără plin de recunoştinţă. Cineva îl chemă într-o zi pe un negustor de New York şi-l întrebă dacă voia să cumpere un covor. Covorul se dovedi a fi o minunată tapiserie Boucher. Negustorul i-o plăti cu un preţ de covor şi apoi i-o oferi lui Michel Dreicer, bijutierul, cerînd cincisprezeci mii de dolari. Dreicer care vînduse cîndva un ceas cu şaizeci de mii de dolari şi era obişnuit să vîndă coliere de o sută de mii, suspecta orice putea fi dobîndit numai cu cincisprezece mii. „Fă-mi rost de ceva mai bun", spuse el. Negustorul din New York vîndu Boucher-ul unui negustor din Paris de la care întîmplarea făcu să-l cumpere apoi chiar Dreicer care se afla atunci acolo însă, în schimbul a şaptezeci de mii de dolari. După ce Dreicer îşi aduse acasă achiziţia, primul negustor îi atrase atenţia că era aceeaşi tapiserie pe care i-o oferise el însuşi pentru cincisprezecii mii. Dreicer fu puţin încurcat de coincidenţă şi puţin ruşinat. „La Paris te prosteşti de tot", spuse el stînjenit. Duveen se pricepea să creeze la toţi clienţii săi tocmai această perpetuă iluzie de a se afla la Paris. În afacerile sale cu ei, le inspira şi un sentiment de uşurare; puteau în sfîrşit azvîrli în cele patru vînturi toată constrîngerea obişnuitelor lor practici de afaceri, se puteau arunca fără grijă cu pieptul chiar în vîrful sulităţelor risipei, căci o făceau într-o companie bună; îşi puteau permite s-o ia razna în favoarea frumuseţii. El înlocui libertatea de a face cheltuieli nesăbuite cu austeritatea tezaurizării. Puritanismul care le intrase în sînge acestor oameni îi făcea să se simtă vinovaţi chiar pentru cheltuielile obişnuite dar risipa făcută în numele artei căpătase în ochii lor un fundament moral.

Milionarii erei lui Duveen erau cu toţii ca
nişte oameni îmbrăcaţi cu multă grijă dar
257 cărora le lipsea un loc în care să meargă

să se distreze cu adevărat, Duveen le făcu rost cîtorva privilegiaţi de o destinaţie. Vieţile particulare ale acestor rechini trişti erau deseori amare; copiii şi familia îi dezamăgeau. Taţii aveau mult prea mult de dat; ceea ce primeau în schimb era deseori în raport invers cu mărimea darurilor făcute. Ştiau că îşi ruinează copiii şi totuşi nu erau în stare să se oprească. Copiii lor făceau mariaje dezastroase, erau ucişi în curse automobilistice, sau ajungeau victime ale şantajului trebuind să plătească pentru a evita un scandal. Dar cu operele de artă se întîmpla ceva cu totul deosebit. Acestea nu pretindeau nimic. Ele răsplăteau. Îşi revărsau iradierea şi aceasta era o lumină plăcută, odihnitoare. Le puteai lua sau lăsa iar cînd aveai oaspeţi te puteai pătrunde de toată acea admiraţie trezită în ei toţi de tablourile şi sculpturile tale, care se îndrepta înspre tine chiar mai mult decît înspre ele, şi cum tu însuţi nu numai că le-ai fi adunat acolo ci chiar le-ai fi creat.

Operele de artă *deveneau* adevăraţii lor copii. Spre sfîrşitul vieţii sale Joseph E. Widener rămînea tot timpul de faţă la ridicarea tablourilor pe care le oferise în dar lui National Gallery şi, înainte de a fi ambalate şi expediate, le admira cu o ultimă privire lungă pe fiecare. Avusese grijă ca ele să aibă un cămin bun, şi ştia că vor fi bine îngrijite, dar acum cînd erau pe punctul de a-l părăsi, era ca un părinte care-şi pierdea copiii şi plîngea.

Dar exista fără îndoială în acest atalament ceva care însemna mai mult decît durerea despărţirii şi mai mult decît conştiinţa privilegiului de a fi cumpărat obiecte costisitoare. Ambiţia milionarilor lui Duveen de a poseda opere de artă celebre şi de a rămîne indisolubil asociaţi în minţile oamenilor cu numele creatorilor acestora deveni obsesia permanentă a vieţii lor. Frick, Mellon şi Kress re-

nunţaseră practic să se ocupe de afaceri pentru a-şi consacra întreaga energie achiziţionării de opere de artă. Ce se ascundea în spatele acestei obţiuni? Care erau motivele ultime? Faptul că aceste opere de artă erau scumpe era una din explicaţii, ca şi durerea despărţirii de ele, ca şi nevoia evidentă de consum, ca şi pecetea socială pe care o confereau, ca şi complexul Medicis pe care îl favorizau, dar în aviditatea cu care proprietarii lor le cumpăraseră se ascundea încă ceva : un sentiment de desperare, de singurătate, de inutilitate, de teamă chiar. Era oare faptul că aceşti oameni, ale căror cuceriri materiale erau nelimitate simţeau nevoia, pe măsura ce îmbătrîneau să se sprijine pe nişte reputaţii cu adevărat solide şi invulnerabile şi atît cît îşi putea imagina o minte omenească, eterne? Tablourile din National Gallery sînt nişte Kress, Mellon şi Widener şi înainte de asta multe dintre ele au fost Duveeni, dar dacă le urmăreşti destul de departe în urmă, redevin nişte Botticelli sau Rafael sau Giotto sau Fra Filippo Lippi. Aceste nume vechi rezistaseră deci vreme îndelungată. Era încurajator.

Milionarii lui Duveen aveau cîte un bagaj diferit de cunoştinţe privitoare la artiştii cu care intraseră în asociaţie. Unul dintre clienţii lui Duveen îşi fixa aceste cunoştinţe umile cu ajutorul asociaţiilor cronologice : spunea plin de satisfacţie despre un pictor care trăise între 1471 şi 1528. „Ei bine, a trăit cam pe vremea cînd a fost descoperită America" şi simţea că îl achiziţionase parcă de două ori — satisfacţia încercată astfel îl făcea să-l aibă pe gratis. Unii ştiau mai multe, alţii mai puţine, dar toţi îşi dădeau perfect de bine seama că, indiferent de cîte funcţii şi onoruri ar fi deţinut rămîneau doar nişte asociaţi mult mai tineri în cadrul recent dobîndităi colaborări cu aceste umbre nemuritoare.

Poate că-şi recunoşteau chiar o oarecare in-

ferioritate, mulţumindu-se că le lasă lui Rafael, lui Bellini şi celorlalţi locul cel mai bun. Într-un cuvînt ceea ce cumpărau ei de fapt era *pentru totdeauna*. Şi e probabil că nu s-au simţit prea în largul lor cînd îşi dădură seama de faptul că reputaţia noilor lor parteneri era lipsită de orice echivoc într-un mod în care a lor din păcate nu era şi probil trăgeau nădejde că aceste uniuni să joace şi un rol purificator. Era foarte posibil ca pictorii să fi fost nişte desfrînaţi, dar recunoştinţa publică îi absolvise, sau să fi fost săraci dar au izbutit urmîndu-şi doar propria lor viziune interioară şi dobîndindu-şi astfel o solvabilitate spirituală; sau poate că duseseră o existenţă degradantă sau obscură dar supravieţuiseră ca nişte giganţi maestuoşi. Lucrurile stăteau însă mult mai prost în ceea ce îi privea pe tardivii lor asociaţi. Erau neîncetat pîndiţi de atentatele greviştilor, batjocoriţi cu violenţă şi traşi la răspundere ca exploatatori ai săracilor, erau întrebaţi fără menajamente de ce nu merg să vadă mizeria pe care averile lor o creau necontenit ca o moară; pînă şi dreptul de proprietate asupra avuţiei lor începea să fie privit cu suspiciune; se operase o schimbare rapidă de la idolatrie la o critică acerbă, or noii lor parteneri ştiuseră să evite ca prin minune toate neajunsurile; pentru toate rătăcirile lor lumea îi iertase încă de mult. Dar mai presus de orice ei obţinuseră ceea ce doreau, fuseseră veseli. Ceea ce adunaseră cu trudă oamenii bogaţi îi lăsa nepăsători. Pe măsură ce îmbătrîneau şi simţeau zădărnicia şi ostilitatea strîngîndu-se în jurul lor, tînjeau cu pasiune după tovărăşia fericită, chiar şi peste întunericul veacurilor trecute, a acestor umbre magice, sigure şi pline de viaţă.

Nimeni din cei care l-au văzut pe Duveen în ultimii cinci ani ai vieţii sale nu a uitat să nu admire extraordinarul calm sufletesc cu

care întîmpina răul său fără leac. Osbert Sitwell a spus că preocuparea principală a lui Duveen fusese întotdeauna ca oricine intră în legătură cu el să se simtă bine. Atît Berenson cît şi Kenneth Clark îl considerau drept unul dintre cei mai buni povestitori pe care îi întîlniseră vreodată. Nici după ce fu lovit de teribila sa boală nu-şi pierdu nimic din amabilitatea lui sau din arta lui de povestitor. Nu ar fi admis de altfel niciodată că era mai mult decît uşor bolnav. Deşi era un rafinat amator de artă culinară se justifica, în toată această perioadă cînd abia gusta ceva, zicînd că doctorul îi prescrisese „puţină dietă". Fumător înveterat, căruia i se interzisese să fumeze, inventă un procedeu ingenios pentru a împiedica lumea să-i ofere ţigări, pe care s-ar fi văzut obligat să le refuze; avea o ţigară confecţionată din fildeş cu un capăt fosforescent care o făcea să pară aprinsă, şi ţinînd-o în permanenţă sau în mînă sau între buze avea aerul că fumează. Deşi avea nevoie de o îngrijire medicală zilnic, îşi urma activităţile obişnuite ca şi cum n-ar fi fost vorba decît de o uşoară indispoziţie. A existat totuşi o excepţie. În ultimii ani ai vieţii sale a trebuit să facă faţă procesului cu negustorul şi colecţionarul de artă Carl W. Hamilton care cumpărase trei tablouri de la el, o *Bunăvestire de Fra Angelico* cu 50 000 de dolari, o *Fecioara cu pruncul* de Fra Filippo Lippi tot pentru 50 000 de dolari şi o *Răstignire* de Piero della Francesca pentru 65 000 de dolari. Hamilton se hotărî să vîndă aceste tablouri. Îl vîndu lui Edsel Ford tabloul de Fra Angelico cu 187 000 de dolari. Celelalte două, fură vîndute puţin mai tîrziu la licitaţie (se pare că aceasta a fost prima licitaţie de artă transmisă la radio). Tabloul de Fra Filippo Lippi fu adjudecat pentru 125 000 de dolari iar cel de Piero della Francesca fu cumpărat chiar de Duveen pentru
 375 000 de dolari preţul cel mai ridicat plătit

vreodată pînă atunci pe o pictură scoasă la licitaţie în această ţară. Hamilton îl dădu în judecată pe Duveen reclamînd daune în valoare de două milioane de dolari, pentru faptul că anumite remarci pe care le făcea Duveen înainte de licitaţie ar fi dăunat preţului la care nădăjduia să urce tablourile sale. Duveen îl angajă pe John W. Davis pentru a-l seconda în apărare pe avocatul său obişnuit. Deoarece tablourile pentru care Hamilton îi plătise lui Duveen doar o sută şaizeci şi cinci de mii de dolari se vînduseră pentru mai mult de jumătate de milion, avocaţii acestuia din urmă îşi dădeau seama că un asemenea proces nu putea fi pierdut, totuşi Duveen, care de-a lungul anilor nu renunţase niciodată la un proces, de telefon de data asta de la Nassau, unde se dusese să se odihnească şi-i imploră să întrerupă acţiunea şi să cadă la învoială în afara curţii. Aceştia îl implorară dimpotrivă să le dea voie să continue căci se simţeau pe un teren sigur. Duveen fu cel care insistă şi ei trebuiră să cedeze. Starea sănătăţii sale devenise într-adevăr disperată. Spre deosebire de moartea celor mai mulţi dintre clienţii săi, sfîrşitul lui Duveen a fost la fel de caracteristic şi cronometrat, într-un mod adevărat fericit. Cînd Neville Chamberlain se întoarse de la München, Duveen crezînd că el salvase într-adevăr pacea vremii noastre, îl proclamă cel mai mare om din lume. La patru luni după moartea lui Duveen, ţara sa era în război. Vacanţa se sfîrşise, dar Duveen apucă şi ultima ei clipă. În anii care urmară, colecţionarii cei mai cunoscuţi erau Hitler şi Göring care n-au fost niciodată nevoiţi să plătească preţuri Duveen. Colecţiile americane dispăruseră sub pămînt de frica raidurilor aeriene care nu sosiră de altfel niciodată.

Lui Duveen îi trebuise o anumită detaşare pentru a-l lăuda pe Chamberlain, căci primul ministru îi pricinuise una dintre cele mai

amare mîhniri. Era vorba de hotărîrea lui Chamberlain de a nu-i mai permite să fie custode la National Gallery din Londra. Ceea ce grăbise luarea acestei decizii fusese chiar imprudenta ofertă făcută de Duveen de a vinde Galeriei cele opt panouri de Sassetta care formaseră spatele altarului bisericii Sfîntului Francisc din Sansepolcro şi pe care el le vînduse lui McKay şi apoi le cumpărase înapoi de la acesta. Unii membrii ai comisiei fură de părere că nu se cuvenea ca Duveen să aibă posibilitatea de a oferi Galeriei în calitate de vînzător opere pe care, reprezentînd Galeria, le putea tot el aproba în calitate de cumpărător. Chamberlain găsi că această părere era întru totul întemeiată. Destituirea sa îl jigni adînc pe Duveen. Apoi, în timpul ultimului an al vieţii lui, Duveen, Kress nu se putu hotărî în timp util pentru un alt transport considerabil de mare care se afla totuşi la el. Kress se conducea în continuare după vechiul său obicei de a fotografia totul şi de a pune întrebări. A fost şi acesta un alt motiv de amărăciune pentru Duveen.

La 17 mai 1939 Duveen naviga înspre ceea ce numea el casa sa. Cu o zi înainte Bache tocmai îi făcu o vizită după care spusese cu tristeţe: „Mă tem că nu-l vom mai vedea pe Joe". În aceeaşi zi Duveen îi telefonă unuia dintre ajutoarele sale de la ministerul marinei şi-l rugă să-l însoţească într-o plimbare cu maşina prin Central Park. În dreptul străzii Seventy îi propuse să coboare din maşină şi să facă amîndoi o scurtă plimbare, dar după cîţiva paşi trebui să se aşeze pe o bancă. Era bolnav de moarte şi asta se vedea. Cu toate acestea îl rugă pe asociatul său să-l ajute într-un proiect nou şi formidabil. Colecţia Widener fusese oferită către National Gallery din Washington şi Duveen bănuia că galeria avea de gînd să respingă donaţia. Auzise că galeria era de acord să accepte picturile şi sculp-

 turile lui Widener, dar fără tapiserii, armu-

rile şi toate celelate obiecte care rămîneau oarecum în afara profilului său. Or, Widener nu dorea ca nemurirea sa să fie ştirbită şi n-ar fi acceptat să-şi împrăştie colecţia. Duveen îi propuse asociatului său ca firma să cumpere întreaga colecţie Widener. Va vinde picturile şi sculpturile către National Gallery la preţul pe care i l-ar fi plătit lui Widener pentru colecţie. Restul obiectelor, după planul său, i-ar fi rămas pe deasupra şi cu oricît le-ar vinde ar fi ieşit în cîştig. „Cît credeţi că ne-ar trebui ca să punem treaba asta pe picioare", îl întrebă asociatul. „Douăzeci şi cinci de milioane", răspunse calm Duveen. Le dădu instrucţiuni oamenilor săi să plece imediat şi să-i trimită rapoarte ale situaţiei de la Londra. Le mai reaminti să insiste pe lîngă Kress pentru tablourile nevîndute.

La opt zile după plecarea sa, Duveen muri la Hotelul Claridge. Ultimele cuvinte pe care i le adresă infirmierei sale au fost: „Ei bine, i-am prostit pe toţi cinci ani de zile". Serviciul funebru a avut loc la galeria sa de pe Grafton Street. Ultima scrisoare scrisă de mîna lui Duveen pe vas, ajunse la New York o zi după moartea sa. Îi ruga pe asociaţii săi să grăbească afacerea Widener — o afacere care n-a mai fost dat să fie încheiată niciodată, căci National Gallery se hotărîse să accepte condiţiile de donaţie ale lui Widener. La doi ani după ce Duveen încetase din viaţă, Kress cumpără în sfîrşit toate tablourile. Într-adevăr Duveen nu se înşela niciodată în afaceri.

REMBRANDT, *Portret de tînăr*,
Washington, National Gallery, col. Mellon

BOTTICELLI, *Închinarea magilor*,
Washington, National Gallery, col. Mellon

FRA ANGELICO, *Bunavestire*.
Londra, National Gallery

RAFAEL, *Madona Cowper.*
Washington, National Gallery, col. Mellon

RAFAEL, *Sfîntul Gheorghe și balaurul.*
Washington, National Gallery, col. Mellon

→

VELÁZQUEZ, *Infanta Maria Tereza* 1653-1654.
New York, Metropolitan Museum

→

TIȚIAN, Venus la oglindă.
Washington, National Gallery col. Mellon

GAINSBOROUGH, *Băiatul în albastru,* ulei pe pînză, pe la 1770, San Marino, California, Huntington Gallery

GAINSBOROUGH, *Plimbare prin parcul Saint James,* ulei pe pînză, 1738 New York, col. Frick

GAINSBOROUGH, *Doamna Sheridan* (detaliu)

JOSHUA REYNOLDS, *Lady Elisabeth Compton*
Washington, National Gallery, col. Mellon

ROMNEY, *Doamna Davenport*.
Washington, National Gallery, col. Mellon

CUPRINS

PREFAȚĂ 5

I. ITINERAR 12

II. INCEPUTUL ȘI CERAMICA DE DELFT . . 50

III. O PIAȚĂ INFLORITOARE PENTRU NEMURIRE . 79

IV. B. B. 131

V. BĂIATUL IN ALBASTRU ȘI CELE DOUĂ LAVINII 168

VI. OAMENI TĂCUȚI 206

Redactor : VICTORIA JIQUIDI
Tehnoredactor : ELENA JUCU MIRESCU

Apărut 1972. Coli tipar 11. Planșe tipar înalt : 6.
C.Z. pentru bibliotecile mari 7.
C.Z. pentru bibliotecile mici 7.73/76.

Întreprinderea Poligrafică „Tiparul", Str. Fabrica de chibrituri nr. 9—11. București.
Republica Socialistă România.

Biblioteca de artă

70

Biografii. Memorii.. Eseuri

duveen şi milionarii

Oricum ar sta lucrurile, nimeni nu poate contesta că după aproape cinci decenii de activitate desfăşurată în această ţară, Duveen a izbutit, mulţumită energiei şi îndrăznelii sale uimitoare, să transforme radical gustul american pentru artă. Capodoperele pe care le-a adus în America au îmbogăţit numeroase muzee, creîndu-le întreaga faimă şi aşezîndu-le în rîndul celor mai mari muzee din lume. El nu numai că a educat gustul unui grup restrîns de colecţionari care deveniseră clienţii săi, ci a creat un public care a învăţat să iubească cele mai frumoase opere ale maeştrilor picturii.

S. N. BEHRMAN

Lei 9